

**ANALISIS PENDEKATAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT PENILAIAN
EFISIENSI PRODUKSI SEMEN PADA
PT SEMEN BOSOWA MAROS**

SKRIPSI



FEBRINA HELDAYANTI

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2016**

**ANALISIS PENDEKATAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT PENILAIAN
EFISIENSI PRODUKSI SEMEN PADA
PT SEMEN BOSOWA MAROS**

SKRIPSI

*Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi*

**FEBRINA HELDAYANTI
1197140056**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2016**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing yang ditunjuk berdasarkan Surat Pengesahan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar Nomor: 3856/UN436.22/PL/2015 tanggal 22 Agustus untuk membimbing saudara:

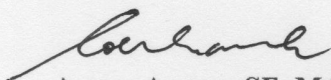
Nama	: Febrina Heldayanti
NIM	: 119 704 0056
Fakultas	: Ekonomi
Program Studi	: Akuntansi
Judul	: Analisis Pendekatan <i>Target Costing</i> Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen Pada PT Semen Bosowa Maros

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan telah diajukan di depan Panitia Ujian Skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar.

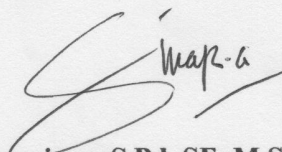
Makassar, November 2016

Pembimbing I

Pembimbing II



Azwar Anwar, SE., M.Si., Ak., CA
NIDN. 0012047704



Samsinar, S.Pd., SE., M.Si., Ak
NIDN. 0004127702

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini diajukan oleh Febrina Heldayanti dengan Nomor Induk Mahasiswa 1197140056, berjudul Analisis Pendekatan *Target Costing* Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen Pada PT Semen Bosowa Maros telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar, dengan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Nomor 6036/UN.36.22/KM/2016 tanggal 27 Oktober 2016, untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar pada hari Rabu, tanggal 02 November 2016.

Disahkan oleh:
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar

Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
NIP. 195112311986011005

PanitiaUjian:

- | | | |
|------------------|--|---------|
| 1. Ketua | : Dr. H. Muhammad Azis, M.Si | (.....) |
| 2. WakilKetua | : Prof. Dr. Anwar Ramli, SE.,M.Si | (.....) |
| 3. Sekretaris | : Dra. Sitti Hajerah Hasyim, M.Si | (.....) |
| 4. Pembimbing I | : Azwar Anwar, SE.,M.Si.,Ak.,CA. | (.....) |
| 5. Pembimbing II | : Samsinar, S.Pd.,SE.,M.Si.,Ak. | (.....) |
| 6. Penguji I | : Dra. Hariany Idris, M.Si. | (.....) |
| 7. Penguji II | : Samirah Dunakhir, SE.,M.Bus.,Ph.D.,Ak.,CA. | (.....) |

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini, menyatakan:

Nama Mahasiswa : Febrina Heldayanti
Stambuk/NIM : 1197140056
Tempat/Tanggal Lahir : Majene, 13 Februari 1994
Jenis Kelamin : Perempuan
Program Studi : Akuntansi

Skrripsi yang berjudul: **Analisis Pendekatan Target Costing Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen Pada PT Semen Bosowa Maros.**

Dengan dosen pembimbing masing-masing:

1. Azwar Anwar, SE.,M.Si.,Ak.,CA
2. Samsinar, S.Pd.,SE.,M.Si.,Ak

Benar adalah hasil karya sendiri, bebas dari unsur ciplakan/plagiat. Pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan apabila di kemudian hari ditemukan ketidakbenaran, maka saya bersedia dituntut di dalam/ di luar pengadilan dan menanggung segala risiko yang diakibatkannya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai tanggung jawab formal untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, November 2016

Diketahui oleh,
Ketua Prog. Studi Akuntansi

Yang membuat pernyataan,



Samirah Dunakhir, SE.,M.Bus.,Ph.D.,Ak.,CA.
NIDN. 0003027507

Febrina Heldayanti
NIM. 1197140056

MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.” (QS. Al-Insyirah,6-8)

"Bersikaplah kukuh seperti batu karang yang tidak putus-putus-nya dipukul ombak. Ia tidak saja tetap berdiri kukuh, bahkan ia menenteramkan amarah ombak dan gelombang itu." (Marcus Aurelius)

“Aku akan berjalan bersama mereka yang berjalan karena aku tidak akan berdiri diam sebagai penonton yang menyaksikan perarakan berlalu.”
—Khalil Gibran—

Ayah dan Ibu tercinta
Sebagai tanda bakti, hormat dan rasa terima kasih
yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini
kepada Ibu dan Ayah
yang telah memberi kasih sayang, segala dukungan
dan cinta kasih yang tiada terhingga
Serta Saudara-saudaraku terima kasih atas do'a dan
bantuan kalian selama ini.

ABSTRACT

Febrina Hedayanti. 2016. Analysis of Target Costing Approach As Cement Production Efficiency Rating Tool at PT Semen BosowaMaros. Accounting Program.Faculty of Economic.State University of Makassar. Supervised by Azwar Anwar., SE.,M.Si., Ak., CA and Samsinar., S.Pd., SE., M.Si., Ak

This research aimed to determine how is the approach the target costing can be used as an assessment tool of efficiency in the production process at PT Semen Bosowa Maros. PT Semen Bosowa Maros is a company engaged in the cement industry. That company produces cement in full integrated with a total production of 2 million tons of cement clinker per year and 2.4 million tons of cement per year. The method applied company of cement ie Budgeting Cost

The research was conducted by using descriptive method. The data used was quantitative and qualitative data. The data collection techniques were used that documentation. Data analysis technique used in this study is the determination of target costing approach, determining the cost of a standard, and compare the results of the cost calculation standards and cost targets (*target costing*). The results showed the proportion of total cost was quite efficient when compared with the total cost according to the company, which by using target costing company can gain cost savings.

Keywords: *target costing, production efficiency*

ABSTRAK

Febrina Heldayanti. 2016. Analisis Pendekatan *Target Costing* Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen Pada PT Semen BosowaMaros. Program Studi Akuntansi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Makassar. Dibimbing oleh Azwar Anwar.,SE.,M.Si.,Ak.,CA dan Samsinar.,S.Pd.,SE.,M.Si.,Ak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pendekatan *target costing* dapat dijadikan sebagai alat penilaian efisiensi dalam proses produksi pada PT Semen Bosowa Maros. Perusahaan Semen Bosowa adalah perusahaan yang bergerak di bidang industry semen. Perusahaan ini memproduksi semen secara *full integrated* dengan total produksi 2 juta per ton klinker semen per tahun dan 2,4 juta ton semen per tahun. Metode yang diterapkan perusahaan Semen Bosowa yaitu *Budgeting Cost*.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif. Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif dan kualitatif. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu Dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penentuan pendekatan *target costing*, penentuan biaya standar, dan membandingkan hasil perhitungan biaya standard an biaya target (*target costing*). Hasil penelitian menunjukkan perbandingan total biaya yang dikeluarkan cukup efisien jika dibandingkan dengan total biaya menurut perusahaan, dimana dengan menggunakan *target costing* perusahaan dapat memperoleh penghematan biaya.

Kata kunci: *target costing, efisiensi produksi*

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur penulis sampaikan kepada Tuhan Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir berjudul “Analisis Pendekatan *Target Costing* Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen Pada PT Semen Bosowa Maros”. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat akademik dalam rangka menyelesaikan studi pada Program Studi Akuntansi.

Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari tahap awal sampai pada tahap akhir penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Azwar Anwar, SE.,M.Si.,Ak.,CA, sebagai penasehat akademik dan Pembimbing I atas kesediaan beliau meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan, petunjuk, arahan serta saran-saran kepada penulis.
2. Ibu Samsinar, S.Pd.,SE.,M.Si.,Ak, sebagai Pembimbing II, atas kesediaan beliau meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan, semangat, serta petunjuk selama menempuh pendidikan di Universitas Negeri Makassar sampai pada penyusunan skripsi ini.

3. Ibu Hj.Samirah Dunakhir, SE.,M.Buss.,Ph.D., Ak, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Negeri Makassar sekaligus penguji II, atas kesediaan ibu membimbing dan membantu penulis dari awal perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Dra. Hariany Idris,M.Si selaku penguji I, atas kesediaan ibu membimbing dan membantu penulis sampai pada penyusunan skripsi ini.
5. Ayahanda Mukhammad idrus, SE.,M.Si.,Ak.,CA yang telah memberikan bimbingan serta arahan dan dukungan bagi kami kakak pertama akuntansi angkatan 2011 dalam menyelesaikan studi kami.
6. Bapak-Ibu Dosen FE Universitas Negeri Makassar, khususnya pada Program Studi Akuntansi yang telah memberikan bimbingan dan bantuan berupa ilmu pengetahuan kepada penulis selama dalam proses pendidikan.
7. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar Bapak Dr. H. Muhammad Aziz, M.Si, serta para Pembantu Dekan yang telah memberikan kemudahan dalam rangka penyusunan skripsi ini.
8. Bapak **Prof. Dr. Husain Syam, M.TP**, Rektor Universitas Negeri Makassar yang telah memberikan kesempatan kepada penulis hingga mampu menyelesaikan pendidikan di Universitas Negeri Makassar.
9. Ketua UPT P2T, BPKMD Provinsi Sulawesi Selatan beserta para stafnya yang dengan ikhlas memberikan izin penelitian untuk penulisan skripsi ini.
10. Pimpinan PT Semen Bosowa beserta seluruh stafnya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian pada perusahaan yang dipimpinnya.

11. Ayah dan Ibu saya, yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua. Ucapan terimakasih saja takkan pernah cukup untuk membalas kebaikan orang tua, karena itu terimalah persembahan bakti dan cinta ku untuk kalian bapak ibuku.
12. Untuk Saudara ku yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, senyum dan do'anya untuk keberhasilan ini.
13. Semua teman-teman Akuntansi 2011(Kakak Pertama) yang telah menemani dari awal perkuliahan sampai penyelesaian studi. Serta seluruh mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Negeri Makassar dan semua pihak yang telah membantu penulis. Semoga segala bantuan yang diberikan memperoleh pahala dari Tuhan Yang Maha Esa.

Dengan penuh kerendahan hati penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dalam peningkatan ilmu pengetahuan dan mendapat Ridho Allah SWT, Amin Ya Rabbal Alamin.

Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wa Barakatuh.

Makassar, November 2016

Febrina Heldayanti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
MOTTO	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Hasil Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	6
A. Tinjauan Pustaka	6
B. Kerangka Pikir	20
BAB III METODE PENELITIAN	23
A. Jenis Penelitian	23

B. Jenis dan Sumber Data	23
C. Populasi & Sampel	24
D. Teknik Pengumpulan Data	24
E. Teknik Analisis Data	24
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	26
A. Gambaran Umum Perusahaan	26
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan	36
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	54
A. Kesimpulan	54
B. Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN	57
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 4.1 Besarnya Biaya Bahan Baku Langsung Tahun 2010 s/d 2014	36
Tabel 4.2 Data Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2010 s/d Tahun 2014	
.....	37
Tabel 4.3 Besarnya Biaya Overhead Pabrik Tahun 2010 s/d Tahun 2014	38
Tabel 4.4 Besarnya Biaya Non Produksi Tahun 2010 s/d tahun 2014	39
Tabel 4.5 Data Harga Jual Perton Semen Tahun 2010 s/d tahun 2014.....	40
Tabel 4.6 Hasil Perhitungan Biaya (Biaya Produksi dan Biaya non Produksi) per Ton Tahun 2013 s/d Tahun 2014	47
Tabel 4.7 Besarnya Margin Laba dalam Penjualan Semen (Menurut Perusahaan).....	48
Tabel 4.8 Laporan Laba Rugi Kontribusi.....	49
Tabel 4.9 Perhitungan Target Costing dalam Penjualan Semen Tahun 2013 s/d Tahun 2014	50
Tabel 4.10 Perhitungan Margin Laba dalam Penjualan Semen (Menurut <i>Target Costing</i>).....	52
Tabel 4.11 Perbandingan Biaya Menurut Perusahaan Dengan Menurut Target Costing Dalam Penjualan Semen Tahun 2008 s/d Tahun 2010.....	52

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pikir	20
2.	Struktur Organisasi	33
3.	Proses Produksi Semen	35

DAFTAR LAMPIRAN

No. Judul

1. Data Biaya PT Semen Bosowa Maros
2. Salinan Usulan Judul Skripsi
3. Salinan Surat Kesediaan Menjadi Pembimbing
4. Salinan Surat Izin Pra Penelitian
5. Salinan Surat Permohonan Izin Melaksanakan Penelitian
6. Salinan Rekomendasi Penelitian Dari BPKMD Provinsi Sulawesi Selatan
7. Salinan Surat Balasan Permohonan Izin Penelitian
8. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi ini, telah terjadi banyak persaingan di semua lini usaha. Dengan semakin pesatnya perkembangan teknologi, jenis-jenis produk maupun jasa yang ditawarkan pun semakin beragam, sehingga persaingan di pasar pun semakin ketat. Hal tersebut memaksa perusahaan agar dapat segera mencari solusi mengenai bagaimana produk yang dipasarkan dapat bertahan di pasar.

Sejalan dengan perkembangan teknologi, jenis-jenis produk makin bertambah jumlahnya. Seiring dengan itu pula, persoalan yang dihadapi perusahaan terutama perusahaan manufaktur akan semakin kompleks. Hal ini menuntut manajemen perusahaan untuk menentukan suatu tindakan dengan memilih berbagai alternatif dan kebijaksanaan dalam mengambil keputusan yang sebaik-baiknya agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Salah satu tujuan yang paling utama adalah optimalisasi laba atau keuntungan.

Salah satu contoh dari perusahaan manufaktur adalah perusahaan Semen Bosowa Maros. Perusahaan Semen Bosowa adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri semen. Perusahaan ini memproduksi semen secara *full integrated* dengan total produksi 2 juta per ton klinker semen per tahun dan 2,4 juta ton semen per tahun. Dengan kapasitas produksi semen yang mencapai 7.2 juta ton per tahun, PT Semen Bosowa Maros merupakan grup semen terbesar keempat di Indonesia dan satu-satunya perusahaan semen swasta nasional di Indonesia. PT Semen Bosowa terpusat di Indonesia Timur, kawasan yang mengalami pertumbuhan paling cepat di Indonesia (www.bosowa.co.id).

Dengan total yang diproduksi maka tentunya PT Semen Bosowa Maros memerlukan suatu bentuk pengendalian dalam mengukur dan menganalisa nilai anggaran biaya yang dibutuhkan perusahaan agar laba yang diharapkan menghasilkan nilai yang optimal.

Berdasarkan hasil ditemukan bahwa dalam penerapan anggaran yang dilakukan oleh PT Semen Bosowa, metode yang diterapkan adalah *Budgeting Cost*. *Budgeting Cost* pada PT Semen Bosowa merupakan perencanaan biaya produksi yang membandingkan antara biaya yang direncanakan dengan biaya yang terealisasi. Tujuan *Budgeting Cost* adalah untuk mengetahui seberapa efektif biaya yang digunakan dan seberapa efisien biaya tersebut untuk produksi perusahaan (Sujarweni 2015:53).

Perusahaan yang ingin berkembang atau paling tidak bertahan hidup harus mampu menghasilkan produksi yang tinggi dengan kualitas yang baik (Elmer Tamara:2014). Hasil produksi yang tinggi akan tercapai apabila perusahaan memiliki efisiensi produksi yang tinggi. Akan tetapi untuk mencapai efisiensi produksi yang tinggi ini tidak mudah, karena banyak faktor yang mempengaruhinya, baik faktor internal maupun eksternal perusahaan. Faktor-faktor tersebut antara lain tenaga kerja, bahan baku, mesin, metode produksi dan pasar.

Agar dapat membantu para pimpinan perusahaan dalam pembuatan keputusan, maka akuntan manajemen perlu memahami dan mengikuti setiap aktivitas dari masing-masing fungsi manajemen dalam perusahaan. Salah satunya adalah berkaitan dengan penentuan harga jual. Hal ini perlu diperhatikan karena dengan adanya persaingan yang semakin ketat dan kompetitif, membuat

penetapan harga jual produk bukan hal gampang. Harga jual kerap ditentukan oleh pasar, sehingga harga pasar (*market price*) digunakan untuk menentukan target biaya yang diselaraskan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dalam produksi, yang dikenal dengan *target costing* (Sumangkut:2015).

Hal ini perlu diperhatikan oleh perusahaan mengenai penentuan harga yang didasarkan pada anggapan bahwa produk telah selesai dibuat, telah dihitung harga pokok biayanya dan siap untuk dipasarkan. Namun hal itu tidak selalu berlaku, karena banyak perusahaan besar yang menerapkan urutan yang sebaliknya. Artinya perusahaan-perusahaan tersebut telah mengetahui berapa harga jual untuk produknya, sehingga persoalan pokok yang dihadapi oleh perusahaan tersebut adalah bagaimana cara membuat produk dengan harga jual yang sudah pasti namun tetap menghasilkan margin keuntungan yang memadai tanpa mengorbankan kualitas dan nilai yang akan diserahkan kepada pelanggan (Arwina:2012).

Target biaya atau *target costing* adalah metode penentuan biaya produksi dimana perusahaan terlebih dulu menentukan biaya produksi yang harus dikeluarkan berdasarkan harga pasar kompetitif, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diharapkan (Rudianto 2013:145). *Target costing* mempertimbangkan seluruh biaya produk atau jasa dalam siklus hidup produk dan bertujuan untuk menurunkan biaya total sebuah produk atau jasa. Tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan dengan menerapkan *target costing* adalah untuk menurunkan total biaya dari total biaya sebelumnya sehingga perusahaan pun bisa mendapatkan laba yang maksimal tanpa harus menaikkan harga jualnya.

Mengingat begitu pentingnya masalah penganggaran biaya yang terlibat dalam suatu produk atau jasa, maka diperlukan bentuk pengendali yang cocok seperti *target costing*. Dengan menerapkan *target costing* PT Semen Bosowa Maros dapat menentukan harga pokok produk yang sesuai dengan harga pokok produk yang diinginkan (target) sebagai dasar penetapan harga jual produk untuk memperoleh laba yang diinginkan perusahaan. Hal ini sangat baik untuk diterapkan perusahaan agar perusahaan dapat mengelola biaya (*cost management*) dengan baik. Dalam mencapai tujuan, perusahaan membentuk sebuah tim untuk pengembangan produk dan bertanggungjawab merancang produk yang dapat dibuat dengan biaya yang tidak lebih besar dari target biaya yang telah dihitung perusahaan. Penggunaan pendekatan *target costing* diharapkan dapat menjadi alat penilaian efisiensi produksi semen pada PT Semen Bosowa Maros.

Berdasarkan uraian tersebut di atas maka penulis memilih judul sebagai berikut: “**Analisis Pendekatan *Target costing* Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen Pada PT Semen Bosowa Maros.**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka rumusan masalahnya adalah: Bagaimanakah pendekatan *target costing* pada PT Semen Bosowa Maros dijadikan sebagai alat penilaian efisiensi produksi Semen.

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendekatan *target costing* agar dapat dijadikan sebagai alat penilaian efisiensi dalam proses produksi semen.

D. Manfaat Penelitian

Menurut penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat untuk beberapa pihak, antara lain sebagai berikut:

a) Bagi perusahaan

Sebagai alternatif dan sumbangan pemikiran bagi pihak perusahaan PT Semen Bosowa Maros dalam menerapkan *target costing* dalam upaya penentuan harga jual yang disesuaikan dengan pengeluaran-pengeluaran biaya yang telah dikeluarkan dalam produksi.

b) Bagi Akademik

Sebagai bahan masukan untuk menambah karya tulis yang dapat dijadikan literatur dalam penelitian selanjutnya yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

c) Bagi Penulis

Memberikan kesempatan bagi penulis untuk menerapkan teori-teori yang telah dipelajari selama ini sehingga dapat memperdalam pengetahuan mengenai penelitian dan menambah wawasan serta pemahaman yang lebih baik terhadap *target costing*.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

A. Tinjauan Pustaka

1. Biaya

Biaya (*cost*) mengukur pengorbanan ekonomis yang dilakukan untuk mencapai tujuan organisasi. Untuk suatu produk, biaya menunjukkan ukuran moneter sumber daya yang digunakan, seperti, bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead*. Untuk suatu jasa, biaya merupakan pengorbanan moneter yang dilakukan untuk menyediakan jasa. Akuntan biasanya menggunakan biaya dengan istilah deskriptif lainnya, seperti, historis, produk, utama, tenaga kerja, atau bahan. Setiap istilah tersebut membentuk beberapa karakteristik proses pengukuran biaya atau aspek dari objek yang akan diukur (Rayburn 1999:42). Konsep biaya telah berkembang sesuai dengan kebutuhan akuntan, ekonom, dan insinyur. Akuntan telah mendefinisikan biaya sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat (Carter 2009:30). Dalam akuntansi keuangan, pengeluaran atau pengorbanan pada tanggal akuisisi dicerminkan oleh penyusutan atas kas atau aset lain yang terjadi pada saat ini atau dimasa yang akan datang. Sering kali, istilah biaya (*cost*) digunakan sebagai sinonim dari beban (*expense*). Tetapi, menurut Carter (2009:30) beban dapat didefinisikan sebagai arus keluar yang terukur dari barang atau jasa, yang kemudian ditandingkan dengan pendapatan untuk menentukan laba.

Arti atau makna dari biaya (*cost*) telah berkembang sesuai dengan perkembangan pola pikir akuntan dan searah dengan perkembangan teknologi dan lingkungan lingkungan bisnis. Menurut Carter (2009:30) Biaya (*cost*)

didefinisikan sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat. Definisi tersebut adalah definisi biaya secara konseptual. Sedangkan definisi biaya secara operasional menurut Carter (2009:30) adalah beraneka ragam dan penggunaannya sesuai dengan tujuan yang kita inginkan, seperti biaya langsung (*direct cost*), biaya tidak langsung (*indirect cost*), biaya utama (*prime cost*), biaya konversi (*conversion cost*), biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), biaya produk (*product cost*), biaya periode (*period cost*), biaya aktual (*actual cost*), dan biaya standar (*standard cost*). Dalam aktivitas perencanaan dan pengambilan, berbagai istilah biaya diperkenalkan dan dianalisis seperti biaya relevan (*relevant cost*), biaya diferensial (*differential cost*), biaya penggantian (*replacement cost*), dan biaya kesempatan (*opportunity cost*).

Menurut Sujarweni (2015:9) biaya mempunyai dua pengertian yaitu pengertian secara luas dan secara sempit. Adapun pengertian biaya secara luas dan sempit yaitu:

Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi dan belum terjadi/baru direncanakan. Biaya dalam arti sempit adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva.

Sedangkan menurut Mulyadi (2014:8), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Mulyadi (2014:8) menjelaskan 4 unsur pokok dalam definisi biaya yaitu:

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
2. Diukur dalam satuan uang
3. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Selain itu, Hansen dan Mowen (2009:47) mengemukakan bahwa biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa datang bagi organisasi. Sedangkan, Supriyono (2014:16) biaya didefinisikan sebagai harga perolehan yang dikeluarkan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (*revenues*) dan akan dipakai sebagai pengurangan penghasilan.

Sumber daya yang dikorbankan dapat berupa bahan baku, tenaga kerja langsung, bahan pembantu, bahan penolong, tenaga kerja tidak langsung dan biaya produksi lainnya diluar bahan dan tenaga kerja. Biaya – biaya tersebut diukur dengan satuan mata uang, dapat berupa pengurangan aktiva, atau penambahan utang. Tujuan tertentu yang dimaksud dari definisi biaya adalah dapat berupa barang jadi telah laku terjual, telah terjadi penggunaan asset atau pemanfaatan dalam bentuk lainnya.

Prawironegoro dan Purwanti (2009:19) menyatakan bahwa biaya adalah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan dimasa mendatang.

Biaya merupakan kas atau nilai setara dengan kas yang dikorbankan untuk barang dan jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat pada saat ini atau masa mendatang bagi organisasi, disebut setara dengan kas karena sumber daya non kas dapat ditukarkan dengan barang atau jasa yang dikehendaki.

2. Biaya Produksi

Dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya nonproduksi. Menurut Ahmad (2013:34) Biaya produksi

adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang. Biaya produksi merupakan biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklasifikasikan lebih lanjut sebagai biaya bahan langsung. Tenaga kerja langsung dan overhead pabrik. Sedangkan biaya non produksi adalah biaya yang berkaitan selain fungsi produksi yaitu, pengembangan, distribusi, layanan pelanggan dan administrasi umum.

Biaya produksi adalah semua pengeluaran ekonomis yang harus dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang. Biaya produksi juga merupakan pengeluaran yang dilakukan perusahaan untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan baku yang akan digunakan untuk menghasilkan suatu produk. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk jadi dan harga pokok produk pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Untuk menghasilkan barang atau jasa diperlukan faktor-faktor produksi seperti bahan baku, tenaga kerja, modal, dan keahlian pengusaha. Semua faktor-faktor produksi yang dipakai adalah merupakan pengorbanan dari proses produksi dan juga berfungsi sebagai ukuran untuk menentukan harga pokok barang. Input yang digunakan untuk memproduksi output tersebut sering disebut biaya oportunistik. Biaya oportunistik sendiri merupakan biaya suatu faktor produksi yang memiliki nilai maksimum yang menghasilkan output dalam suatu penggunaan alternatif.

Menurut (Garrison 2006:51) Perusahaan manufaktur membagi biaya produksi ke dalam tiga kategori besar yakni:

a) Bahan langsung (*direct material*)

Menurut Garrison et al (2006:51) bahan langsung adalah bahan yang digunakan untuk menghasilkan produk jadi. Sesungguhnya bahan baku berkaitan dengan semua jenis bahan yang digunakan dalam pembuatan produk jadi, dan produk jadi suatu perusahaan dapat menjadi bahan baku perusahaan yang lainnya.

b) Tenaga kerja langsung (*direct labour*)

Menurut Garrison et al (2006:51) biaya tenaga kerja langsung (*direct labour*) adalah biaya yang digunakan untuk biaya tenaga kerja dan dapat ditelusuri dengan mudah ke produk jadi. Tenaga kerja langsung biasanya disebut juga tenaga kerja manual (*touch labour*) karena tenaga kerja langsung melakukan kerja tangan atas produk pada saat produksi.

c) Biaya overhead pabrik (*manufacturing overhead*)

Pengertian biaya overhead pabrik menurut Garrison et al (2006:52) adalah termasuk seluruh biaya yang tidak termasuk dalam bahan langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik termasuk bahan tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung, pemeliharaan dan perbaikan peralatan produksi, listrik dan penerangan, pajak properti, depresiasi, dan asuransi fasilitas-fasilitas produksi.

3. Target Costing

Menurut Rudianto (2013:145) Target biaya atau *target costing* adalah metode penentuan biaya produksi dimana perusahaan terlebih dulu menentukan biaya produksi yang harus dikeluarkan berdasarkan harga pasar kompetitif, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diharapkan.

Menurut metode ini, perusahaan menetapkan biaya produk yang dianggap sesuai dengan keadaan pasar, menentukan laba yang diinginkan, baru kemudian menentukan harga jual produk tersebut kepada masyarakat.

Metode ini memiliki keunggulan, yaitu harga jual produk ditetapkan terlebih dulu, sedangkan target margin laba dan *target cost* ditentukan kemudian. Jika target margin laba perusahaan ditingkatkan, maka perusahaan harus melakukan penghematan dan perekayasaan nilai pada biaya produksi serta biaya nonproduksi untuk mencapai *target cost* yang ditetapkan berdasarkan harga jual.

Pendekatan yang digunakan antara *target costing* dan pendekatan lainnya dalam pembuatan produk sangat berbeda. Target biaya ditentukan pada tahap pertama, kemudian dirancang produk yang sesuai dengan biaya yang telah ditetapkan. Sedangkan pendekatan *cost based pricing*, yang pertama dilakukan adalah merancang dan menghasilkan produknya baru kemudian menghitung biayanya.

Target costing dapat dicapai jika manajemen perusahaan mendesak setiap unsur dalam organisasi melakukan efisiensi atau mengurangi pemborosan yang ada. Perbaikan terus-menerus dalam menentukan cara kerja yang efisien harus dilakukan. Dengan demikian, sistem *target costing* membuat perusahaan menjadi lebih kompetitif, karena merupakan bentuk strategi umum dalam persaingan ketika menghadapi persaingan yang sangat ketat dimana perbedaan yang kecil dapat menggerakkan konsumen untuk berpaling kepada produk lain atau produk substitusinya. Target biaya ditetapkan dengan mempertimbangkan berbagai hal yang dianggap relevan dengan kondisi yang dihadapi perusahaan, seperti harga jual pesaing, daya beli masyarakat, keadaan perekonomian secara umum, tingkat

inflasi, nilai tukar rupiah, dan sebagainya. Berdasarkan pertimbangan tersebut, perusahaan menentukan biaya produk yang diharapkan.

Dengan demikian, target biaya atau *target costing* menentukan biaya berdasarkan harga yang kompetitif, sehingga unsur perusahaan didorong untuk merancang ulang produk atau proses produksi agar dapat memenuhi harga yang ditentukan pasar, tetapi tetap mendapatkan laba.

Menurut Samryn (2012:361) *target costing* adalah suatu metode penetapan biaya maksimum yang dibolehkan untuk suatu produk baru dan kemudian mengembangkan suatu *prototype* yang dapat dibuat dan didistribusikan dengan harga sebesar nilai target biaya maksimum tersebut secara menguntungkan. Atau dengan kata lain, *target costing* merupakan metode penetapan harga pokok barang atau jasa yang didasarkan pada estimasi harga maksimum yang dapat dibayar oleh pelanggan.

Garrison, Noreen, Brewer (2006:541) *Target costing* adalah proses penentuan biaya maksimum yang dimungkinkan untuk suatu produk baru dan kemudian mengembangkan sebuah contoh yang dapat dibuat dengan menguntungkan berdasarkan angka biaya target maksimum tersebut. Biaya target untuk suatu produk dihitung dengan mulai pada harga jual yang diantisipasi dan kemudian mengurangnya dengan laba yang diinginkan.

Selintas sistem biaya ini mirip dengan biaya standar, namun sebenarnya tidak demikian. Sistem ini lebih kompleks dari sistem biaya standar. Menurut Mulyadi (2014:387) biaya standar adalah biaya yang ditentukan dimuka, yang merupakan jumlah biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk membuat satuan produk atau untuk membiayai kegiatan tertentu. Sedangkan menurut Rudianto

(2013:145) *Target Costing* adalah metode penentuan biaya produksi dimana perusahaan terlebih dulu menentukan biaya produksi yang harus dikeluarkan berdasarkan harga pasar kompetitif, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diharapkan.

4. Prinsip-prinsip *Target Costing*

Target costing adalah suatu proses yang sistematis yang menggabungkan manajemen biaya dan perencanaan laba (Witjaksono:159). Perhitungan biaya target (*target costing*) menjadi suatu pendekatan khusus yang berguna untuk pembuatan tujuan penurunan biaya. Proses ini menganut prinsip-prinsip sebagai berikut:

a) Harga jual mendahului biaya

Sistem *target costing* menetapkan target biaya dengan mengurangi margin laba yang diharapkan dari harga pasar yang kompetitif. Harga pasar dikendalikan oleh situasi pasar dan target laba ditentukan oleh kondisi keuangan suatu perusahaan dan industri yang digelutinya.

- 1) Harga pasar mendefinisikan rencana produk dan laba. Rencana tersebut harus selalu dianalisis agar portofolio produk perusahaan memberikan sumber daya hanya kepada produk yang menghasilkan margin laba yang konsisten dan dapat diandalkan.
- 2) Proses *target costing* digerakkan oleh kompetitif *intelligence* dan analisis yang aktif. Pemahaman tentang latar belakang harga pasar digunakan untuk menandingi ancaman dan tantangan kompetitif.

b) Fokus pada pelanggan

Sistem *target costing* digerakkan oleh pasar. Persyaratan pelanggan atas kualitas, biaya, dan waktu secara simultan diintegrasikan kedalam produk dan keputusan proses, serta arah analisis biaya. Target biaya tidak boleh dicapai dengan mengorbankan tampilan yang diinginkan pelanggan, menurunkan kinerja atau keandalan suatu produk, atau menunda peluncuran produk dipasar.

c) Fokus pada Desain

Sistem *target costing* mempertimbangkan desain produk dan proses sebagai kunci terhadap manajemen biaya. Perusahaan menghabiskan lebih banyak waktu pada tahap desain dan mengurangi waktu sampai ke pasar dengan menghilangkan perubahan yang mahal dan menghabiskan banyak waktu yang diperlukan dikemudian hari.

5. Karakteristik *Target Costing*

Target biaya atau *target costing* adalah metode penentuan biaya produksi dimana perusahaan terlebih dulu menentukan biaya produksi yang harus dikeluarkan berdasarkan harga pasar yang kompetitif, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diharapkan. Metode ini memiliki beberapa karakteristik khusus yang membedakannya dengan metode *cost based pricing*, yaitu :

- 1) *Target costing* digunakan pada tahap perencanaan dan desain.
- 2) *Target costing* merupakan perencanaan biaya yang berujung pada pengurangan biaya, bukan pengendalian biaya.
- 3) *Target costing* digunakan untuk pengendalian spesifikasi desain dan teknik produksi.

6. Alasan menggunakan *Target Costing*

Menurut Garrison (2006:52), pendekatan perhitungan biaya target

dikembangkan berdasarkan pengakuan atas dua karakteristik penting pasar dan biaya. Pertama adalah bahwa banyak perusahaan mempunyai pengendalian yang kurang atas harga daripada yang mereka kira. Pasar (yaitu, penawaran dan permintaan) benar-benar menentukan harga, dan perusahaan yang mencoba mengabaikannya berarti mengambil resiko bahaya. Oleh karena itu, harga pasar yang diantisipasi dalam perhitungan biaya target sudah merupakan ketentuan. Kedua, adalah bahwa kebanyakan biaya produk ditentukan pada tahap perancangan. Sekali produk telah dirancang dan dimasukkan kedalam produksi, tidak banyak yang dapat dilakukan untuk menurunkan biayanya secara signifikan. Sebagian besar kesempatan untuk mengurangi biaya berasal dari perancangan produk sehingga produk tersebut mudah dibuat, menggunakan bahan yang murah, dan kuat serta andal. Jika pengendalian perusahaan kecil atas harga pasar dan atas biaya setelah produk dimasukkan kedalam produksi, maka kesempatan terbesar untuk memengaruhi laba datang dari tahap rancangan dimana spesifikasi yang pembeli bersedia membayarnya dapat ditambahkan dan dimana sebagian besar biaya benar-benar ditentukan. Sehingga disitulah tempat dimana usaha dipusatkan di perancangan dan pengembangan produk. Perbedaan antara perhitungan biaya target dan pendekatan lain untuk pengembangan produk sangat besar. Bukannya merancang produk dulu dan kemudian menetapkan berapa biayanya, biaya target menetapkan dulu biayanya dan kemudian produk dirancang sehingga biaya target tercapai.

Sedangkan menurut Samryn (2012:361), penggunaan target costing dapat dilakukan dengan alasan – alasan sebagai berikut :

- a. Banyak perusahaan yang melakukan kurang kontrol atas harga sebagaimana yang mereka pikirkan.
- b. Observasi merupakan komponen biaya yang terbesar dari suatu produk yang ditetapkan pada tahap desain. Sekali suatu produk selesai didesain dan telah masuk dalam produksi, tidak ada lagi yang dapat dilakukan secara signifikan untuk mengurangi biaya tersebut.
- c. Daripada mendesain produk dan kemudian menghitung jumlah biayanya, *target costing* dapat dibuat terlebih dahulu dan kemudian produk didesain sehingga dengan demikian target biaya menjadi standar yang harus dicapai.

7. Langkah mengimplementasikan *Target Costing*

Untuk mengimplementasikan metode *target costing* dalam perusahaan, terdapat serangkaian fase yang harus dilalui oleh perusahaan, yaitu:

1) Menentukan harga jual yang kompetitif

Untuk menentukan harga produk, terdapat beberapa hal yang harus dipertimbangkan oleh manajemen seperti harga produk pesaing, daya beli masyarakat, kondisi perekonomian secara umum, nilai tukar rupiah, dan sebagainya. Faktor-faktor tersebut akan saling terintegrasi satu dengan lainnya dalam menentukan volume permintaan terhadap produk perusahaan. Di sisi lain, volume penawaran produk sejenis secara keseluruhan akan berpengaruh terhadap mekanisme pasar tersebut. Pertemuan antara volume permintaan dan volume penawaran akan berpengaruh langsung terhadap harga jual produk perusahaan.

Terdapat dua alasan mengapa *target costing* harus digunakan oleh perusahaan dalam situasi pasar yang sangat kompetitif, yaitu:

- a. Perusahaan tidak dapat menentukan harga jual produknya secara sepihak.

Harga jual ditentukan oleh mekanisme pasar, yaitu pertemuan antara besarnya permintaan dan penawaran terhadap suatu produk. Perusahaan yang mengabaikan hal itu akan menanggung resikonya sendiri. Oleh karena itu, harga jual produk yang direncanakan merupakan harga jual yang diantisipasi dengan mempertimbangkan mekanisme pasar yang berlaku.

- b. Sebagian besar biaya produk ditentukan pada tahap desain

Dalam tahap desain biaya telah dipatok dan ditentukan. Maka proses produksinya akan disesuaikan dengan desain yang telah dibuat.

2) Menentukan laba yang diharapkan

Setelah menentukan harga jual produk dengan mempertimbangkan mekanisme pasar yang berlaku, perusahaan harus menentukan harga jual per unit produknya. Penentuan harga jual per unit produk dipengaruhi oleh berbagai hal terkait, seperti pangsa pasar yang diinginkan diperoleh, tingkat pertumbuhan yang dicapai perusahaan, volume penjualan yang direncanakan, dan sebagainya. Unsur-unsur tersebut akan berpengaruh secara langsung terhadap laba per unit produk yang ingin dicapai.

3) Menetapkan Target Biaya

Berdasarkan harga jual yang telah ditentukan dikurangi dengan laba per unit produk yang diharapkan, perusahaan dapat menentukan tingkat biaya yang diharapkan untuk menghasilkan produk yang diinginkan. Harga jual yang

ditetapkan harus mewakili agar pasar supaya menjadi unsur penting dalam bersaing.

$$\text{Target Biaya} = \text{Harga jual} - \text{Laba yang Diharapkan}$$

Sumber: Rudianto (2013:145)

4) Melakukan Rekayasa Nilai

Rekayasa nilai adalah semua upaya yang dianggap perlu untuk memodifikasi produk perusahaan dengan biaya yang lebih rendah yang tetap disertai upaya memberikan nilai (*value*) yang optimal kepada pelanggan. Rekayasa nilai tersebut mencakup upaya mengidentifikasi berbagai cara yang dapat digunakan untuk menurunkan biaya produksi. Rekayasa nilai digunakan dalam *target costing* untuk menurunkan biaya produk dengan cara menganalisis *trade off* antara:

- a. Jenis dan tingkat yang berbeda dalam fungsionalitas produk
- b. Biaya produk total

5) Menggunakan *Kaizen Costing* dan Pengendalian Operasi

Kaizen berarti perbaikan secara terus menerus untuk mencari cara yang lebih baik dalam proses pengerjaan sesuatu. Berkaitan dengan proses produksi, berarti upaya berkelanjutan untuk mencari metode yang lebih baik dalam proses produksi. Sedangkan berkaitan dengan perhitungan biaya merupakan upaya untuk terus mencari metode produksi yang dapat menurunkan biaya produksi suatu produk tertentu. *Kaizen costing* berarti metode perhitungan biaya dalam proses pembuatan produk dengan desain dan fungsionalitas yang ada.

Setiap fase dalam proses pengimplementasian *target costing* harus dilewati satu demi satu untuk mencapai rencana yang disusun. Perusahaan harus dapat menghasilkan produk pada biaya yang telah ditentukan terlebih dulu dengan tetap memperhatikan harga pasar, sehingga produk perusahaan tetap kompetitif dipasar persaingan yang ketat.

Menurut Rudianto (2013:147), perusahaan mempunyai dua pilihan untuk menurunkan biaya hingga ke tingkat biaya yang dikehendaki, antara lain:

- a. Mengintegrasikan teknologi manufaktur baru, menggunakan teknik manajemen biaya yang canggih dan mencari produktivitas yang lebih tinggi melalui perbaikan organisasi dan hubungan tenaga kerja sehingga perusahaan dapat menurunkan biaya.
- b. Mendesain ulang produk atau jasa perusahaan, sehingga dapat menurunkan biaya hingga ke tingkat target biaya yang diinginkan.

8. Kendala menerapkan *Target Costing*

Witjaksono (2013:183) menyatakan bahwa kendala-kendala yang kerap dikeluhkan oleh perusahaan yang mencoba menerapkan *target costing*:

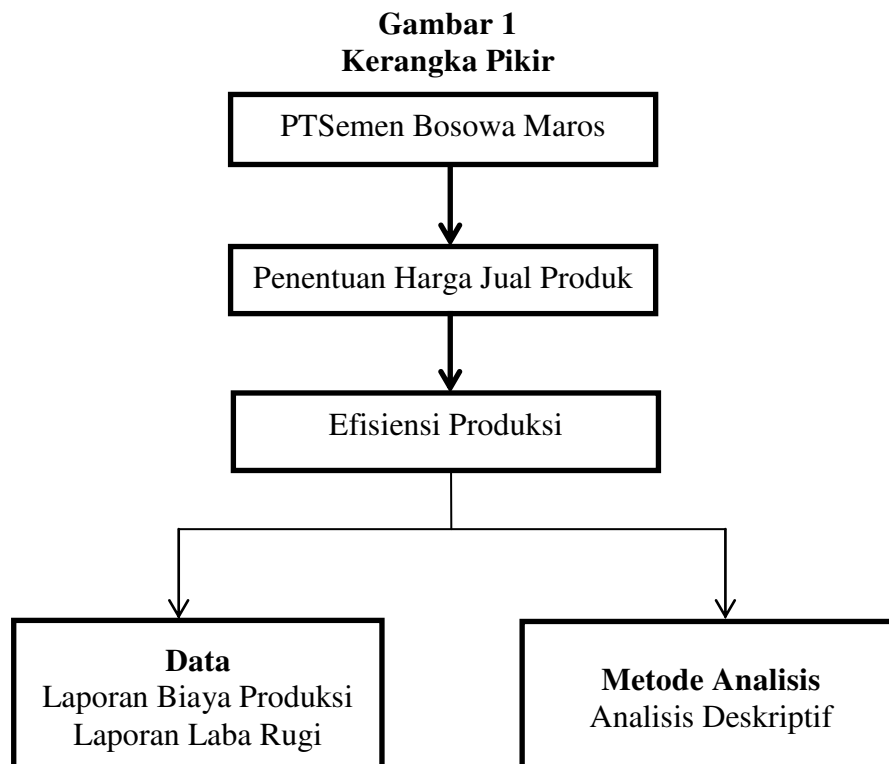
- 1) Konflik antara kelompok dan antar anggota kelompok.
- 2) Karyawan yang mengalami *burnout* karena tuntutan target penyelesaian pekerjaan.
- 3) Target waktu penyelesaian yang mencoba menerapkan *target costing* terpaksa ditambah.
- 4) Sulitnya melakukan pengaturan atas berbagai faktor penentu keberhasilan *target costing*.

B. Kerangka pikir

Target costing merupakan suatu proses yang sistematis yang menggabungkan manajemen biaya dan perencanaan laba. Perhitungan biaya target

(*target costing*) menjadi suatu alat khusus yang berguna untuk pembuatan tujuan penurunan biaya.

Salah satu hal yang menyangkut dengan *target costing* adalah berkaitan dengan masalah penentuan harga jual, hal ini perlu diperhatikan karena dengan adanya persaingan yang semakin ketat dan kompetitif sehingga membuat penetapan harga jual produk bukan hal gampang, hal ini disebabkan karena harga jual kerap ditentukan oleh pasar, sehingga harga pasar (*market price*) digunakan untuk menentukan target biaya yang diselaraskan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dalam produksi. Hal ini perlu diterapkan pada perusahaan karena menyangkut seberapa besar biaya-biaya produksi telah dikeluarkan disesuaikan dengan harga jual untuk suatu produk, sehingga dengan adanya *target costing* maka dapat dijadikan sebagai alat penilaian efisiensi produksi semen. Untuk lebih jelasnya kerangka pikir dapat dilihat pada gambar berikut:



C. Penelitian Terdahulu

Damayani (2007) melakukan penelitian dengan judul Penerapan *Target Costing* Dalam Sistem Pengendalian Biaya Produksi pada PT Indomobil Suzuki Internasional. Objek penelitian adalah PT Indomobil Suzuki Internasional. Metode Penelitian adalah metode deskriptif yang menjelaskan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai bukti atau fakta-fakta dan karakteristik hal-hal yang berkaitan dengan penerapan *target costing* pada PT Indomobi Suzuki Internasional. Hasil penelitian adalah penerapan *target costing* pada PT Indomobil Suzuki Internasional semakin memotivasi para manager khususnya yang berkaitan dengan bagian produksi menuju efisiensi dan efektivitas kerja, karena dengan adanya *target costing* perusahaan dapat mengurangi biaya tanpa menurunkan kualitas produk yang dihasilkan sehingga otomatis perusahaan dapat meningkatkan keuntungan.

Heri Supriyadi (2013) melakukan penelitian dengan judul Penerapan *Target Costing* Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi untuk meningkatkan laba perusahaan (Studi Kasus Pada Usaha Dagang Eko Kusen). Metode penelitian adalah Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan mengenai bagaimana keadaan perusahaan tersebut sampai pada data-data yang dibutuhkan untuk dapat menentukan harga jual produk dengan tepat dengan rancangan penelitian yang digunakan dalam studi kasus. Hasil penelitian adalah diharapkan dapat memberikan manfaat pada pengembangan ilmu akuntansi manajemen khususnya dalam pembahasan mengenai metode *target costing*, pemaksimalan laba ataupun penekanan biaya produksi. Serta memberikan informasi tambahan

mengenai tahap-tahap mengaplikasikan metode *target costing* untuk menekan biaya produksi.

Sehubungan dengan penulisan penelitian ini, si penulis mengamati bahwa ada banyak hal yang dapat dijadikan sebagai dasar persamaan antara beberapa penelitian yang telah dikemukakan diatas, yaitu metode metode yang digunakan dalam penelitian serta apakah dengan *target costing* dapat dijadikan sebagai alat dalam mengendalikan biaya-biaya produksi perusahaan. Sedangkan perbedaan yang dapat dilihat dari penelitan sebelumnya yaitu mengenai objek penelitian dimana objek yang dipakai penulis yaitu PT. Semen Bosowa Maros yang merupakan perusahaan industri semen.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, yaitu suatu metode yang dilakukan dengan mengumpulkan, mengklasifikasikan, serta menginterpretasikan data hasil pengolahan untuk menggambarkan hasil penelitian dan membandingkan antara konteks atau domain satu dibandingkan yang lain. Didalam penelitian ini penulis membandingkan antara besarnya biaya menurut perusahaan dengan menurut *target costing* melalui laporan biaya produksi dan laporan laba rugi PT Semen Bosowa Maros.

B. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data terdiri atas:

- a) Data kuantitatif, berupa data yang berhubungan dengan penetapan *target costing*, misalnya penetapan harga pokok produksi.
- b) Data kualitatif, berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, proses produksi dan informasi lainnya yang relevan dengan penulisan ini.

2. Sumber Data

Sumber data penulisan ini dari: Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan baik berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik serta informasi tertulis dari pihak lain dalam kaitannya dengan pembahasan skripsi.

C. Populasi & Sampel

Menurut Bungin (2005;74) :

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu berkaitan dengan masalah penelitian, atau keseluruhan unit atau individu dalam ruang lingkup yang diteliti.

Populasi penelitian ini adalah data produksi semen, data harga jual semen, data laporan biaya produksi serta data laporan laba rugi.

Menurut Bungin (2005;74) :

Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti atau sampel dapat didefinisikan sebagai anggota populasi yang dipilih dengan menggunakan prosedur tertentu sehingga diharapkan dapat mewakili populasi.

Sampel yang diambil dalam penelitian ini yaitu data produksi semen, data harga jual semen, data laporan biaya produksi serta data laporan laba rugi masing-masing dalam 5 (lima) tahun terakhir yaitu tahun 2010-2014 pada PT Semen Bosowa Maros.

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data serta keterangan yang diperoleh dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data yaitu: Dokumentasi, yaitu cara pengumpulan data dengan melihat catatan/dokumen yang ada dalam perusahaan berupa anggaran biaya, anggaran penjualan dan laba, laporan biaya produksi dan laporan biaya non produksi serta laporan keuangan khususnya laporan laba/rugi yang diperlukan dalam penelitian ini.

E. Teknik Analisis Data

Berdasarkan masalah pokok dan tujuan penelitian yang ingin dicapai, maka digunakan metode analisis sebagai berikut:

- a. Penentuan pendekatan *target costing* adalah sebagai berikut:

Menurut Rudianto (2013:143) biaya target untuk suatu produk dihitung dengan mulai pada harga jual dan kemudian mengurangnya dengan laba yang diharapkan, sebagai berikut:

$$\text{Target Biaya} = \text{Harga jual} - \text{Laba yang diharapkan}$$

Dimana:

- Harga jual merupakan harga yang bersedia dibayar oleh pelanggan atau dengan kata lain harga jual yang berlaku di pasar.
- Laba yang diharapkan ditentukan berdasarkan tingkat margin kontribusi.

- b. Analisis penentuan biaya standar adalah sebagai berikut:

Menurut Mulyadi (2014:387) biaya standar adalah biaya yang ditentukan dimuka, yang merupakan jumlah biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk membuat satuan produk atau untuk membiayai kegiatan tertentu. Biaya standar terdiri atas tiga yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Dalam perhitungan biaya standar digunakan dengan metode *full costing*, yaitu metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya kedalam harga pokok produksinya, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* baik yang variabel maupun yang tetap.

- c. Membandingkan hasil perhitungan biaya standar dan biaya target (*target costing*) terhadap laba yang diperoleh oleh perusahaan. Dari hasil perbandingan tersebut maka dapat dilihat metode mana menghasilkan biaya yang lebih rendah, sehingga perusahaan dapat mengetahui tingkat efisiensi biaya yang dicapai oleh perusahaan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat PT Semen Bosowa Maros

PT Semen Bosowa Maros adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan atau produksi semen yang didirikan dengan Akta Nomor 29 Januari 1991 dari Notaris Ny. Mestariany Habie, S.H., Notaris di Makassar. Anggaran dasar perusahaan mengalami perubahan, terakhir sesuai dengan Berita Acara Rapat yang diaktakan dengan Nomor 3 dari Uus Sumirat, S.H. tanggal 15 Desember 2005 tentang peningkatan modal dasar perusahaan. Perubahan anggaran dasar ini telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor C-06418.HT.01.04.TH.2006 Tanggal 7 Maret 2006.

PT Semen Bosowa Maros adalah salah satu anak perusahaan dari BOSOWA CORPORATION yang didirikan oleh H.M Aksa Mahmud pada tanggal 6 April 1978. Latar belakang pilihan nama Bosowa yang berasal dari singkatan Bone, Soppeng, Wajo adalah didasarkan pada latar belakang sejarah Kerajaan Bugis yang dikenal dengan nama “Telle Poccoe” (tiga serangkai). Kerajaan Bone, Kerajaan Soppeng, dan Kerajaan Wajo.

Dalam sejarahnya ketiga kerajaan tersebut selalu rukun dan damai, bersaudara, dan saling membantu dalam segala hal. Selain itu, ketiga kerajaan tersebut mempunyai ciri dan karakteristik yang berbeda, yaitu:

- a. Kerajaan Bone yang terkenal dengan system pemerintahannya yang bagus.

- b. Kerajaan Soppeng terkenal dengan hasil pertaniannya yang melimpah dan,
- c. Kerajaan Wajo dengan masyarakat yang memiliki jiwa bisnis yang tinggi.

Dengan demikian nama tersebut harapannya dapat tercermin keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh ketiga kerajaan dalam perusahaan yang dikembangkannya (BOSOWA).

Kebijakan pendirian pabrik didasarkan pada permintaan kebutuhan seen yang semakin meningkat khususnya di kawasan Indonesia Timur dan dunia pada umumnya. Bosowa Group bermaksud berpartisipasi dalam membangun industry regional dan nasional dengan membangun pabrik semen baru yang didukung oleh tersedianya areal dan bahan baku semen yang memadai.

Pabrik Semen Bosowa Maros memainkan peran penting dalam program pembangunan sumber daya alam dan manusia di Propinsi Sulawesi Selatan. Investasi untuk proyek ini telah dilakukan sejak tahun 1990. Pabrik semen baru di daerah Tukamasea Desa Baruga Kecamatan Bantimurung yaitu 45 km dari Makassar dan 10 km dari kota Maros. Areal konsensi meliputi 1.000 Ha untuk bahan baku, 60 Ha untuk lokasi pabrik dan 40 Ha untuk lokasi perumahan.

Perusahaan bergerak dibidang industry semen. Sejak bulan Maret 1999, perusahaan telah mulai berproduksi, namun dengan kapasitas yang jauh di bawah yang ditargetkan sehingga manajemen menetapkan awal produksi komersil adalah tanggal 1 Januari 2000. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan telah mendapat persetujuan dari Menteri Negara Penggerak Dana Investasi/Ketua

Badan Koordinasi Penanaman Modal Republik Indonesia dengan Surat Persetujuan Penanaman Modal dalam negeri Nomor 650/I/PMDN/1994 tanggal 10 Oktober 1994.

Perusahaan telah mendapat izin pertambangan sesuai dengan Surat Izin Pertambangan Daerah (SIPD) Nomor KPTS.446/IX/94 tanggal 17 September 1994 dari Gubernur KDH Tingkat I Sulawesi Selatan. Lokasi areal pertambangan bahan baku semen (limestone)/batu gamping terletak pada kawasan seluas 750 Ha di desa Tulamasea dan desa Baruga kecamatan Bantimurung kabupaten Dati II Maros.

Perusahaan telah mendapat perpanjangan izin pertambangan sesuai dengan (SIPD) Nomor 414/KPTS/540.II/X/2004 dan Nomor 415/KTPS/540.11/X/2004 tanggal 7 Oktober 2014. Dalam menjalankan usahanya perusahaan berkantor pusat di Jl. Urip Sumohardjo No.188, PO. BOX 273, Makassar 90232. Pabrik perusahaan berlokasi di Desa Baruga, Kecamatan Bantimurung, Kabupaten Maros, Sulawesi Selatan.

Setelah penelitian geologi dan izin-izin pendukung dari pemerintah selesai, Bosowa Investama memulai pelaksanaan proyek semen pada tanggal 3 April 1995. Tanggal 23 Agustus 1998 mulai memproduksi semen, namun membeli kliner dari Semen Tonasa dan Semen Cibinong.

Pada tanggal 8 April 1999, PT Semen Bosowa Maros telah berhasil memproduksi klinker sendiri, selanjutnya pada tanggal 12 April 1999 berhasil menghasilkan Semen Bosowa dengan menggunakan klinker yang dihasilkan dari penambangan gugus samping eksplorasi Semen Bosowa. Proyek ini akan memberikan peluang kerja cukup besar bagi pembangunan nasional pada umumnya dan Sulawesi

Selatan pada khususnya, karena dapat menyerap tenaga kerja sekitar 1.500 orang. Pada tanggal 31 Desember 2011 perusahaan memiliki karyawan tetap sebanyak 975 orang.

Pemasaran semen dilakukan di pasar dalam negeri sebesar 60% dan bila kebutuhan semen dalam negeri telah terpenuhi, maka 40% untuk pasar ekspor. Kapasitas produksi ini adalah 1,8 juta ton per tahun dan dapat dioptimalkan sampai dengan 2 juta ton per tahun.

2. Visi dan Misi PT Semen Bosowa Maros

Adapun visi dan misi PT Semen Bosowa Maros adalah sebagai berikut:

a. Visi

PT Semen Bosowa Maros yang tumbuh dan berkembang di era reformasi, dengan dinamis menyongsong era globalisasi dan perdagangan bebas untuk menjadi perusahaan kelas dunia di bidang industri semen dengan tekad memenuhi kepuasan pelanggan.

b. Misi

Memberikan produk yang berkualitas, Semen Portland Tipe I (jenis satu) yang dibuat dengan pabrik teknologi canggih yang sesuai dengan standar mutu internasional serta didukung oleh sumber daya manusia yang handal, ramah lingkungan sehingga memberikan manfaat bagi agama, bangsa dan masyarakat.

3. Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam organisasi dengan segala aktivitas, terdapat hubungan antara orang-orang yang menjalankan aktifitasnya. Makin banyak kegiatan yang dilakukan dalam

organisasi, makin kompleks pula hubungan-hubungan dalam organisasi tersebut. Struktur organisasi yang baik merupakan salah satu syarat keberhasilan untuk menangani kegiatan usaha dalam rangka pencapaian sasaran perusahaan. Tetapi struktur organisasi yang tepat bagi suatu perusahaan yang bersangkutan haruslah menguntungkan jika ditinjau dari segi ekonomi dan bersifat fleksibel sehingga bila ada perluasan keadaan, tidak akan mengganggu susunan yang telah ada. Dalam hal ini struktur organisasi PT Semen Bosowa Maros diatur dalam Surat Keputusan Direksi.

Struktur organisasi dimaksudkan sebagai alat ukur control bahkan diharapkan struktur organisasi dapat membawa persatuan dan dinamika suatu perusahaan, atau dapat dikatakan bahwa struktur organisasi inilah yang mempersatukan fungsi-fungsi yang ada dalam lingkungan tersebut. Adapun pembagian tugas masing-masing fungsi dalam struktur organisasi perusahaan adalah sebagai berikut:

a. *President Director*

President Director merupakan pemegang kekuasaan tertinggi, dan mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menjalankan dan mengelola perusahaan secara keseluruhan.

b. *Management Representative*

Management Representative mempunyai tugas membantu *President Director* dalam hal mengatur perusahaan dan mengatur perusahaan dan bertanggung jawab langsung kepada *President Director*.

c. *Internal Audit*

Internal Audit mempunyai tugas membantu *President Director* dalam hal mengaudit segala sesuatu yang terjadi di perusahaan.

d. *Vice President*

Vice President mempunyai tugas dan bertanggung jawab dalam pengoperasian pabrik, dan bertanggung jawab kepada *President Director*.

e. *Marketing Director*

Memiliki tugas mengkoordinir bidang-bidang yang menyangkut dengan masalah pemasaran dan bertanggung jawab kepada *vice president*.

f. *Finance Director*

Memiliki tugas mengelola keuangan dan pembuatan anggaran perusahaan sesuai dengan sistem dan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan, dan bertanggung jawab langsung kepada *Vice President*, *Finance Director* ini membawahi langsung beberapa departemen antara lain *departement warehouse* dan *department accounting*.

g. *Administration Director*

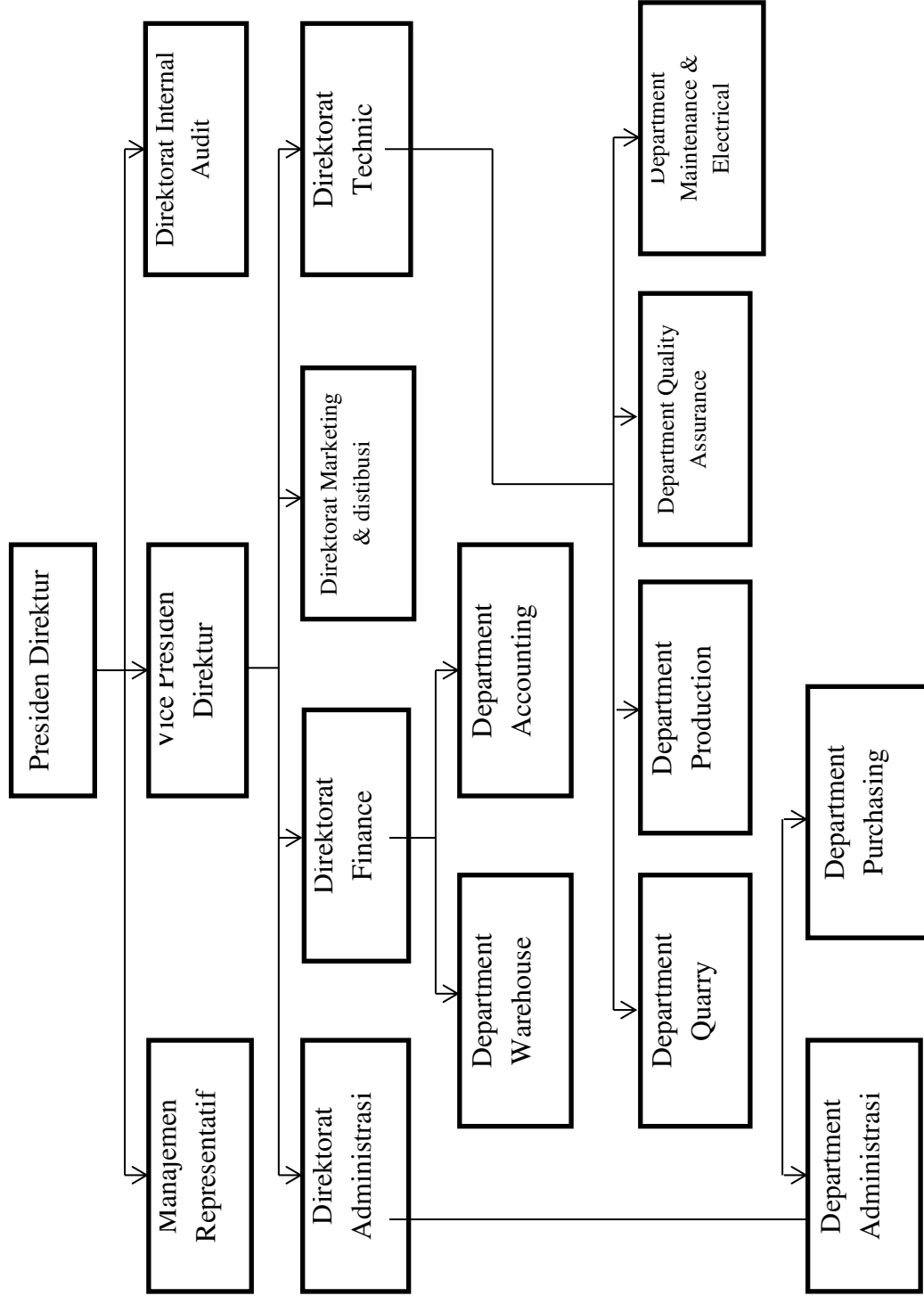
Memiliki tugas dalam mengkoordinasikan bidang-bidang yang menyangkut masalah administrasi perusahaan dan masalah sumber daya manusia atau masalah tentang kepegawaian terutama mengenai pengembangan kinerja karyawan pada umumnya. *Administration Director* bertanggung jawab kepada *Vice President* dan membawahi langsung beberapa departemen antara lain *Administration Departement* dan *Purchasing Departement*.

h. *Technical Directorat*

Technical Directorat memiliki tugas memperbaiki, menjalankan, mengoperasikan dan mengendalikan mutu dari perusahaan terkhusus dalam bidang perteknikan. *Technical Directorat* bertanggung jawab kepada *Vice President* dan membawahi langsung beberapa departemen antara lain *Departement Quarry*, *Departement Production*, *Departement Quality Assurance*, *Departement Maintenance & Electial*.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut tentang stuktur organisasi PT Semen Bosowa Maros:

Gambar 2: Struktur Organisasi PT Semen Bosowa Maros



Sumber : PT Semen Bosowa Maros

4. Proses Produksi Semen

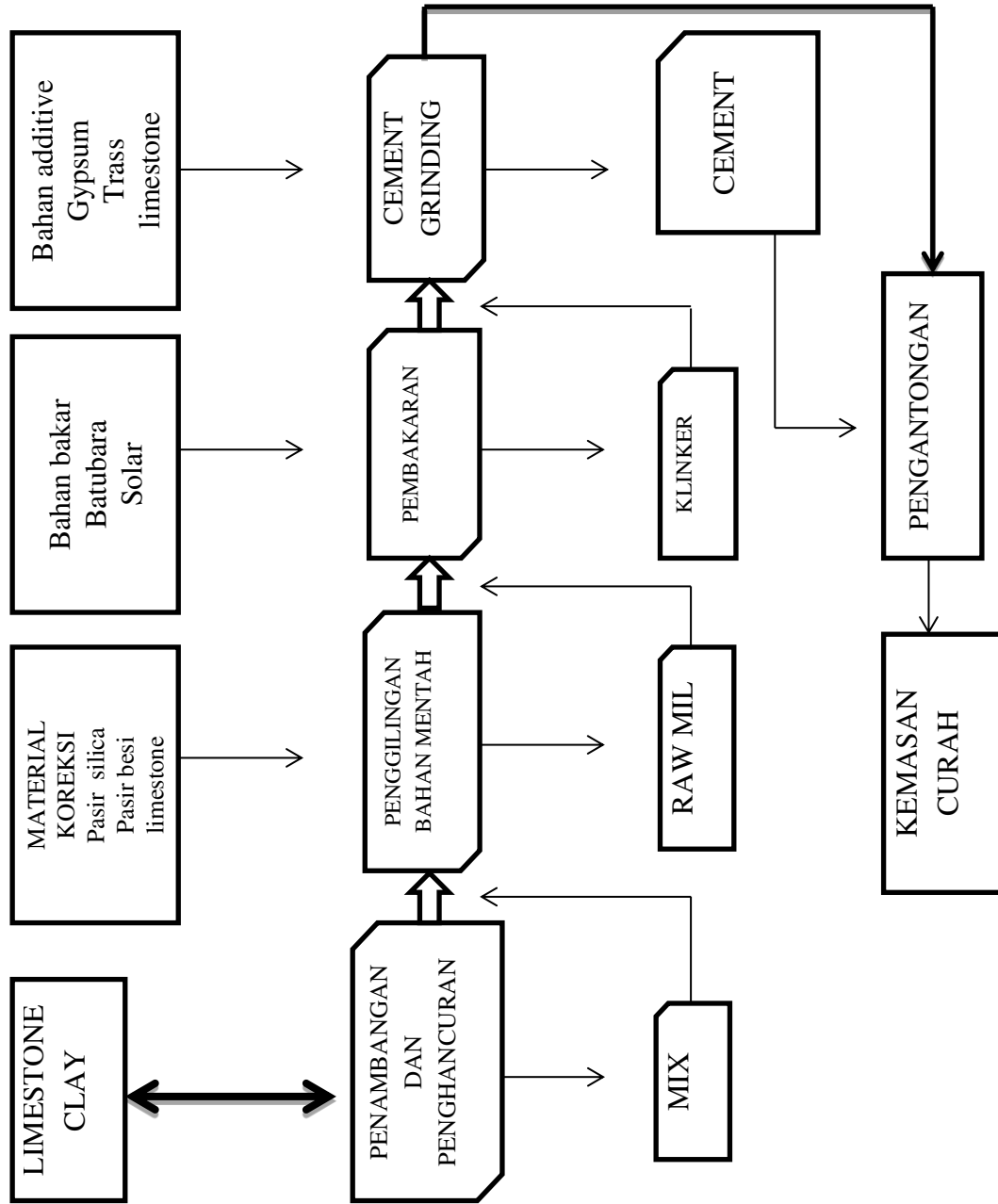
Lokasi peledakan ditentukan secara terukur untuk mencegah terjadinya hal yang berbahaya, misalnya longsor. Batu kapur yang telah diledakkan diangkat dengan menggunakan mobil *tirex* dan hasilnya sudah terukur. Begitu pula dengan tanah liat yang digunakan, diangkat dengan menggunakan mobil *tirex* ke tempat penampungan yang disebut *crasher*. Batu kapur yang diangkut langsung dimasukkan ke dalam *crasher* untuk dipecah menjadi batu dengan ukuran tertentu.

Proses pembuatan semen PT Semen Bosowa Maros menggunakan proses kering yakni umpan *raw mill* hanya mengandung kadar air sebesar $\pm 1\%$. Adapun urutan – urutan pembuatan semen tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Penyiapan bahan baku
- b. Penggilingan bahan baku
- c. Pembuatan klinker
- d. Penggilingan semen
- e. Pengantongan
- f. Penggilingan batu bara

Berikut adalah bagan proses pembuatan semen:

Gambar 3: Proses Produksi Semen



Sumber : PT Semen Bosowa Maros

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Penyajian Data

a. Biaya Produksi

1) Biaya bahan baku langsung PT Semen Bosowa Maros tahun 2010 – 2014

Biaya bahan baku merupakan komponen biaya yang terbesar dalam pembuatan produk jadi. Dalam perusahaan manufaktur, bahan baku diolah menjadi produk jadi dengan mengeluarkan biaya konversi. Bahan yang digunakan untuk produksi diklasifikasikan menjadi bahan baku (bahan langsung) dan bahan pembantu (bahan tidak langsung).

Berikut ini data Biaya Bahan Baku Langsung untuk tahun 2010-2014.

Tabel 4.1 Besarnya Biaya Bahan Baku Langsung 2010-2014

No	Jenis Bahan Baku	Tahun				
	Langsung	2010	2011	2012	2013	2014
1	RM-CMQLS--Limestone	55.868.872.297	107.201.902.290	42.947.637.600	48.308.769.250	47.409.818.650
2	RM-CMRCOAL--Batu Bara	117.539.114.514	158.911.910.040	191.488.870.711	262.993.423.592	287.282.867.360
3	RM-CMGYPS--Gypsum	18.396.622.689	15.009.664.980	21.870.244.058	36.291.115.480	29.420.347.889
4	RM-CMSISAND--Pasir Silica	6.123.336.175	12.905.664.940	7.587.404.199	18.838.683.859	16.174.756.554
5	RM-CMFEORE--Pasir Besi	8.202.706.992	12.473.218.020	11.165.980.155	13.800.775.837	15.318.861.179
6	RM-CMTRASS--Trass	710.674.930	78.811.960	739.803.855	3.253.744.300	1.173.368.300
7	RM-Others--Lainnya	-	5.008.683.970	5.294.265.469	4.711.896.267	6.670.774.491
8	Bag--Kantong Semen	62.922.457.755	68.750.945.750	67.334.509.706	84.534.231.929	104.259.007.130
Total Biaya Bahan Baku Langsung		Rp 269.763.785.352	Rp 380.340.801.950	Rp 348.428.715.752	Rp 472.732.640.514	Rp 507.709.801.552

Sumber: PT Semen Bosowa Maros

Pada Tabel 4.1 di atas menunjukkan nilai bahan baku langsung yang digunakan oleh PT Semen Bosowa Maros selama tahun 2010-2014 dengan total penggunaan biaya bahan baku langsung yang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Peningkatan nilai bahan baku tersebut menunjukkan bahwa kebutuhan biaya produksi oleh PT Semen Bosowa Maros juga terus meningkat setiap tahunnya.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung PT Semen Bosowa Maros tahun 2010-2014

Pada setiap perusahaan tentu ada biaya yang dikeluarkan untuk keperluan buruh / tenaga kerja. Tenaga kerja adalah usaha baik fisik maupun mental yang dilakukan oleh pekerja/karyawan untuk mengolah bahan baku menjadi produk. Sedangkan biaya tenaga kerja langsung adalah pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membayar penggunaan tenaga kerja.

Berikut ini data Biaya Tenaga Kerja Langsung untuk tahun 2010-2014.

Tabel 4.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2010-2014

Tahun	Besarnya Biaya Tenaga Kerja Langsung
2010	Rp 8.115.439.939
2011	Rp 12.732.814.540
2012	Rp 19.757.862.581
2013	Rp 21.733.648.839
2014	Rp 23.907.013.723

Sumber: PT Semen Bosowa Maros

Dari tabel 4.2 terlihat bahwa terjadi peningkatan pada biaya tenaga kerja yang dikeluarkan tiap tahunnya. Hal ini disebabkan karena adanya peningkatan volume produksi dimana dengan adanya peningkatan volume produksi menyebabkan adanya penambahan beban kerja pada tenaga kerja, sehingga perlu adanya penambahan biaya tenaga kerja untuk memenuhi volume produksi pada tahun tersebut.

3) Biaya Overhead Pabrik PT Semen Bosowa Maros tahun 2010-2014

Biaya Overhead Pabrik adalah semua biaya produksi selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung, artinya semua biaya yang

dikeluarkan oleh perusahaan terdiri dari biaya bahan tak langsung, biaya tenaga kerja tak langsung, dan biaya biaya-biaya produksi lainnya yang tidak secara mudah dapat ditelusur secara langsung pada proses produksi. Biaya overhead pabrik sering juga disebut sebagai biaya produksi tidak langsung karena tidak dapat langsung dibebankan ke dalam satu produk.

Berikut ini data Biaya Overhead Pabrik untuk tahun 2010-2014.

Tabel 4.3 Besarnya Biaya Overhead Pabrik 2010-2014

No	Jenis Biaya Overhead Pabrik	Tahun				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Gaji tidak langsung	10.113.670.683	11.547.891.840	13.075.742.738	14.383.317.012	15.821.648.713
2	Bahan penolong	30.823.023.550	16.462.523.726	21.211.413.188	18.453.929.474	22.224.407.030
3	Pemeliharaan	30.998.240.267	44.970.277.510	33.666.649.978	38.037.980.974	68.468.365.754
4	Bahan Bakar dan pelumas	11.067.973.804	14.919.644.330	15.442.346.680	24.707.754.688	32.823.217.526
5	Penyusutan dan Amortisasi	88.940.122.712	89.569.164.250	111.244.805.825	144.633.776.378	185.131.233.763
6	Listrik	72.613.652.488	97.271.564.730	92.827.768.839	102.498.177.277	120.947.849.186
7	Overhead lainnya	11.942.271.448	25.494.667.444	43.980.937.430	56.088.268.377	62.818.860.582
Total		Rp 256.498.954.952	Rp300.235.733.830	Rp331.449.664.678	Rp398.803.204.180	Rp508.235.582.554

Sumber: PT Semen Bosowa Maros

Pada tabel di atas menunjukkan nilai biaya overhead pabrik PT Semen Bosowa Maros senantiasa meningkat selama periode tahun 2010-2014. Peningkatan nilai biaya overhead pabrik menjadi salah satu komponen yang juga harus diperhatikan khususnya untuk perubahan biaya untuk setiap item yang ada pada penggolongan biaya overhead pabrik. Perubahan yang terjadi dapat mempengaruhi peningkatan biaya produksi sehingga perusahaan harus dapat mengupayakan untuk melakukan pengendalian terhadap anggaran untuk biaya overhead pabrik.

b. Biaya Non Produksi PT Semen Bosowa Maros tahun 2010-2014

Selain perkembangan nilai biaya produksi, biaya non produksi juga memerlukan suatu pengendalian biaya agar peningkatan atau penurunan biaya yang

terjadi tidak mengurangi efisiensi anggaran yang diterapkan oleh perusahaan. Kontrol yang baik terhadap setiap komponen biaya mempengaruhi perusahaan dalam menetapkan perolehan laba yang diharapkan dapat tercapai. Berikut ini merupakan tabel perkembangan biaya non produksi milik PT Semen Bosowa Maros selama tahun 2010-2014.

Tabel 4.4 Biaya Non Produksi Tahun 2010-2014

No	Jenis Biaya Non Produksi	Tahun				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Biaya Penjualan	111.164.802.235	213.577.674.566	169.312.324.468	218.109.230.500	287.904.184.260
2	Biaya Umum dan Administrasi	52.603.653.575	92.528.899.935	83.887.564.195	98.962.316.600	123.702.895.750
Total		Rp163.768.455.810	Rp306.106.574.501	Rp253.199.888.663	Rp317.071.547.100	Rp411.607.080.010

Sumber: PT Semen Bosowa Maros

Dari tabel 4.4 terlihat bahwa telah terjadi efisiensi biaya. Hal ini disebabkan oleh banyaknya penjualan local, sehingga alokasi untuk biaya pengiriman dan pengapalan mengalami penurunan.

c. Harga Jual Semen Per Ton PT Semen Bosowa Maros tahun 2010-2014

Salah satu keputusan yang penting dalam bauran pemasaran adalah *Price* yaitu Penetapan Harga, karena dalam penetapan harga ini perusahaan harus menetapkan tujuan, kalkulasi biaya, tingkat permintaan, harga pasar serta pencapaian-pencapaian lainnya yang ingin diperoleh perusahaan atas produk atau jasa yang dimilikinya. Meskipun cara penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba. Tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produk, pasarnya, dan tujuan perusahaan.

Salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

Berikut ini data Harga Jual Semen Per Ton untuk tahun 2010-2014.

Tabel 4.5 Data Harga Jual Semen Per Ton Tahun 2010 – 2014

	Unit	Penjualan Semen				
		Tahun				
		2010	2011	2012	2013	2014
Penjualan	TO	Rp785.631.259.782	Rp1.058.050.262.209	Rp1.193.260.626.301	Rp1.218.644.879.900	Rp1.469.543.485.463
Semen	TO	2.119.633	2.169.131	2.221.629	2.172.131	2.515.079
Harga Jual Per ton	Rp	370.645	487.776	537.111	561.037	584.293

Sumber: PT Semen Bosowa Maros

Pada tabel diatas menunjukkan jumlah produk semen yang terjual oleh PT Semen Bosowa Maros yang semakin meningkat setiap tahunnya menunjukkan bahwa juga terjadi peningkatan produksi semen yang dikelola sehingga unsur jumlah produksi mempengaruhi keputusan perusahaan dalam menetapkan harga jual. Semakin besar unsur biaya produksi yang digunakan maka hal ini dapat mempengaruhi keputusan manajemen dalam menetapkan harga jual. Seperti yang tampak pada tabel di atas harga jual PT Semen Bosowa Maros meningkat setiap tahunnya selama periode tahun 2010-2014.

2. Analisis dan Pembahasan

a. Analisis Biaya Produksi dan Non Produksi

Salah satu faktor yang mempengaruhi kegiatan produksi adalah dengan memperhatikan masalah biaya produksi, dimana biaya produksi adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatan proses produksi. Adapun

jenis biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan overhead pabrik.

1) Biaya Produksi

a) Biaya Bahan Baku

Berdasarkan tabel 4.1 yakni data biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh perusahaan maka besarnya biaya bahan baku langsung untuk 5 tahun terakhir dapat ditentukan dengan menggunakan rumus:

$$\text{Biaya Bahan Baku Langsung (Ton)} = \frac{\text{Biaya Bahan Baku Langsung}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

Dengan demikian maka besarnya biaya bahan baku langsung untuk 5 tahun terakhir dapat dihitung sebagai berikut:

a. Tahun 2010

Biaya bahan baku langsung untuk produksi semen selama tahun 2010 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned} \text{Biaya bahan baku langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 269.763.785.352}{2.156.956} \\ &= \text{Rp } 125.066,89 \end{aligned}$$

b. Tahun 2011

Biaya bahan baku langsung untuk produksi semen selama tahun 2011 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned} \text{Biaya bahan baku langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 380.340.801.950}{2.162.304} \\ &= \text{Rp } 175.896,08 \end{aligned}$$

c. Tahun 2012

Biaya bahan baku langsung untuk produksi semen selama tahun 2012 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned}\text{Biaya bahan baku langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 348.428.715.752}{2.169.652} \\ &= \text{Rp } 160.591,98\end{aligned}$$

d. Tahun 2013

Biaya bahan baku langsung untuk produksi semen selama tahun 2013 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned}\text{Biaya bahan baku langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 472.732.640.514}{2.175.000} \\ &= \text{Rp } 217.348,34\end{aligned}$$

e. Tahun 2014

Biaya bahan baku langsung untuk produksi semen selama tahun 2014 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned}\text{Biaya bahan baku langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 507.709.801.552}{2.561.008} \\ &= \text{Rp } 198.246,08\end{aligned}$$

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Berdasarkan tabel 4.2 yakni data biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan oleh perusahaan maka besarnya biaya tenaga kerja langsung untuk tahun 2010 s/d 2014 yaitu:

a. Tahun 2010

Besarnya biaya tenaga kerja langsung per ton untuk tahun 2010 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned}\text{Biaya tenaga kerja langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 8.115.439.939}{2.156.956} \\ &= \text{Rp } 3.762,45\end{aligned}$$

b. Tahun 2011

Besarnya biaya tenaga kerja langsung per ton untuk tahun 2011 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned}\text{Biaya tenaga kerja langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 12.732.814.540}{2.162.304} \\ &= \text{Rp } 5.888,54\end{aligned}$$

c. Tahun 2012

Besarnya biaya tenaga kerja langsung per ton untuk tahun 2012 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned}\text{Biaya tenaga kerja langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 19.757.862.581}{2.169.652} \\ &= \text{Rp } 9.106,46\end{aligned}$$

d. Tahun 2013

Besarnya biaya tenaga kerja langsung per ton untuk tahun 2013 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned}\text{Biaya tenaga kerja langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 21.733.648.839}{2.175.000} \\ &= \text{Rp } 9.992,48\end{aligned}$$

e. Tahun 2014

Besarnya biaya tenaga kerja langsung per ton untuk tahun 2014 dapat ditentukan:

$$\begin{aligned}\text{Biaya tenaga kerja langsung per ton} &= \frac{\text{Rp } 23.907.013.723}{2.561.008} \\ &= \text{Rp } 9.335\end{aligned}$$

c) Biaya Overhead Pabrik

Besarnya biaya overhead pabrik yang dikeluarkan oleh perusahaan PT Semen Bosowa Maros untuk tahun 2010 s/d 2014 yang dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Tahun 2010

Besarnya biaya overhead pabrik per ton untuk tahun 2010 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Biaya overhead pabrik per ton} &= \frac{\text{Rp } 256.498.954.952}{2.156.956} \\ &= \text{Rp } 118.917,10\end{aligned}$$

b. Tahun 2011

Besarnya biaya overhead pabrik per ton untuk tahun 2011 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Biaya overhead pabrik per ton} &= \frac{\text{Rp } 300.235.733.830}{2.162.304} \\ &= \text{Rp } 138.849,91\end{aligned}$$

c. Tahun 2012

Besarnya biaya overhead pabrik per ton untuk tahun 2012 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Biaya overhead pabrik per ton} &= \frac{\text{Rp } 331.449.664.678}{2.169.652} \\ &= \text{Rp } 152.745,15\end{aligned}$$

d. Tahun 2013

Besarnya biaya overhead pabrik per ton untuk tahun 2013 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Biaya overhead pabrik per ton} &= \frac{\text{Rp } 398.803.204.180}{2.175.000} \\ &= \text{Rp } 183.357,79\end{aligned}$$

e. Tahun 2014

Besarnya biaya overhead pabrik per ton untuk tahun 2014 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Biaya overhead pabrik per ton} &= \frac{\text{Rp } 508.235.582.554}{2.561.008} \\ &= \text{Rp } 198.451,38\end{aligned}$$

2) Biaya Non Produksi

Berdasarkan tabel 4.4 yaitu data non produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan dari tahun 2010 s/d 2014, maka biaya non produksi dapat dihitung sebagai berikut:

a. Tahun 2010

Besarnya biaya non produksi untuk tahun 2010 khususnya pada PT Semen Bosowa Maros dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Biaya penjualan per ton} = \text{Rp } 111.164.802.235 : 2.119.633 = 52.445,30$$

$$\text{Biaya adm/umum} = \text{Rp } 52.603.653.575 : 2.119.633 = \underline{24.817,34}$$

$$\text{Total biaya non produksi} = \text{Rp } 77.262,64$$

b. Tahun 2011

Besarnya biaya non produksi untuk tahun 2011 khususnya pada PT Semen Bosowa Maros dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Biaya penjualan per ton} = \text{Rp } 213.577.674.566 : 2.169.131 = \text{Rp } 98.462,32$$

$$\text{Biaya adm/umum} = \text{Rp } 92.528.899.935 : 2.169.131 = \underline{\text{Rp } 42.657,12}$$

$$\text{Total biaya non produksi} = \text{Rp } 141.119,44$$

c. Tahun 2012

Besarnya biaya non produksi untuk tahun 2012 khususnya pada PT Semen Bosowa Maros dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Biaya penjualan per ton} = \text{Rp } 169.312.324.468 : 2.221.629 = \text{Rp } 76.210,89$$

$$\text{Biaya adm/umum} = \text{Rp } 83.887.564.195 : 2.221.629 = \underline{\text{Rp } 37.759,48}$$

$$\text{Total biaya non produksi} = \text{Rp } 113.970,37$$

d. Tahun 2013

Besarnya biaya non produksi untuk tahun 2013 khususnya pada PT Semen Bosowa Maros dapat dihitung sebagai berikut:

Biaya penjualan per ton = Rp 218.109.230.500 : 2.172.131 = Rp 100.412,55

Biaya adm/umum = Rp 98.962.316.600 : 2.172.131 = Rp 45.560,01

Total biaya non produksi = Rp 145.972,56

e. Tahun 2014

Besarnya biaya non produksi untuk tahun 2014 khususnya pada PT Semen Bosowa Maros dapat dihitung sebagai berikut:

Biaya penjualan per ton = Rp 287.904.184.260 : 2.515.079 = Rp114.471,22

Biaya adm/umum = Rp 123.702.895.750 : 2.515.079 = Rp 49.184,49

Total biaya non produksi = Rp 163.655,71

Dalam uraian diatas, maka akan disajikan hasil perhitungan biaya per ton (biaya produksi dan biaya non produksi) pada PT Semen Bosowa untuk 5 tahun terakhir yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.6 Hasil Perhitungan Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi Per Ton (Rp) Tahun 2010 – 2014

Uraian	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
A. Biaya Produksi					
a) Biaya bahan baku langsung	125.066,89	175.896,08	160.591,98	217.348,34	198.246,08
b) Biaya tenaga kerja langsung	3.762,45	5.888,54	9.106,46	9.992,48	9.335
c) Biaya overhead pabrik	118.917,10	138.849,91	152.745,15	183.357,79	198.451,38
Jumlah Biaya Produksi (a+b+c)	247.746,44	320.634,53	322.443,59	410.698,61	406.032,46
B. Biaya Non Produksi					
a) Biaya Penjualan	52.445,30	98.462,32	76.210,89	100.412,55	114.471,22
b) Biaya adm/umum	24.817,34	42.657,12	37.759,48	45.560,01	49.184,49
Jumlah Biaya Non Produksi	77.262,64	141.119,44	113.970,37	145.972,56	163.655,71
Total Biaya per ton	Rp 325.009,08	Rp461.753,97	Rp436.413,96	Rp556.671,17	Rp569.688,17

Sumber: Hasil Olahan Data

Berdasarkan harga jual dari data biaya maka akan disajikan perhitungan margin laba dalam penjualan semen yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.7 Besarnya Margin Laba dalam Penjualan Semen (Menurut Perusahaan)

Tahun	Harga Jual Per ton	Biaya Per ton (Rp)	Margin Laba Rp	%
2010	Rp 370.645	Rp 325.009,08	Rp 45.635,92	12
2011	Rp 487.776	Rp 461.753,97	Rp 26.022,03	5
2012	Rp 537.111	Rp 436.413,96	Rp 100.697,04	18
2013	Rp 561.037	Rp 556.671,17	Rp 4.365,83	0,77
2014	Rp 584.293	Rp 569.688,17	Rp 14.604,83	2,49

Sumber: Hasil Olahan Data

Berdasarkan tabel 4.8 yaitu perhitungan margin laba dalam penjualan semen menunjukkan bahwa margin laba yang dimiliki perusahaan dalam periode 2010 s/d 2014 mengalami fluktuasi. Peningkatan tertinggi terjadi pada tahun 2012 yaitu sebesar 18% dan pada tahun 2013 telah terjadi penurunan margin laba dengan nilai terendah yaitu sebesar 0,77%.

Dari uraian diatas, dengan menggunakan analisis margin kontribusi maka dapat diperoleh margin dalam penjualan semen sebagai berikut:

Tabel 4.8 Laporan Laba Rugi Kontribusi PT Semen Bosowa Maros Tahun 2010-2014

	2010		2011		2012		2013		2014		Total	
Penjualan	785.631.259.782	100%	1.058.050.262.209	100%	1.193.260.626.301	100%	1.218.644.879.900	100%	1.469.543.485.463	100%	5.725.130.513.655	100%
Biaya Variabel	662.812.524.203	84%	1.029.235.542.555	97%	919.993.207.610	77%	1.179.109.599.323	97%	1.426.743.489.074	97%	5.217.894.362.765	91%
Margin Kontribusi	122.818.735.579	16%	28.814719.654	3%	273.267.418.691	23%	39.535.280.577	3%	42.799.996.389	3%	507.236.150.890	9%

Sumber: Hasil Olahan Data

Dari hasil perhitungan diatas maka dapat diperoleh margin laba yaitu sebesar 9%.

b. Analisis Penerapan *Target Costing* sebagai alat penilaian efisiensi produksi semen

Salah satu cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam memaksimalkan laba dalam penjualan semen adalah penetapan *target costing*. dimana *target costing* adalah penerapan harga pokok produksi sebagai dasar penetapan harga sehingga target laba yang diinginkan akan tercapai.

Dari hasil perhitungan margin kontribusi maka diperoleh margin laba yaitu sebesar 9%. Oleh karena itu, akan dilakukan perhitungan *target costing* yang dapat disajikan pada tabel berikut

Tabel 4.9 Perhitungan Target Costing dalam Penjualan Semen Tahun 2010-2014

Uraian	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Penjualan	Rp785.631.259.782	Rp1.058.050.262.209	Rp1.193.260.626.301	Rp1.218.644.879.900	Rp1.469.543.485.463
Laba yang diharapkan 9% dari penjualan	Rp 70.706.813.380	Rp 95.224.523.599	Rp 107.393.456.367	Rp 109.678.039.191	Rp 132.258.913.692
Target biaya (<i>Target Costing</i>)	Rp714.924.446.402	Rp 962.825.738.610	Rp1.085.867.169.934	Rp1.108.966.840.709	Rp1.337.284.571.771

Sumber: Hasil Olahan Data

Berdasarkan tabel 4.9 maka besarnya *target costing* dalam penjualan semen per ton untuk tahun 2010 sebesar Rp 714.924.446.402, tahun 2011 sebesar Rp 962.825.738.610 tahun 2012 sebesar Rp 1.085.867.169.934, tahun 2013 sebesar Rp 1.108.966.840.709 dan tahun 2014 sebesar Rp 1.337.284.571.771. Dengan demikian maka *target costing* per ton dapat dihitung sebagai berikut:

a. Tahun 2011

Besarnya *target costing* per ton dalam penjualan semen untuk tahun 2011 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Target Costing (ton)} &= \frac{\text{Rp } 962.825.738.610}{2.169.131} \\ &= \text{Rp } 443.876,25 \end{aligned}$$

b. Tahun 2012

Besarnya *target costing* per ton dalam penjualan semen untuk tahun 2012 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Target Costing (ton)} &= \frac{\text{Rp } 1.085.867.169.934}{2.221.629} \\ &= \text{Rp } 488.770,70 \end{aligned}$$

c. Tahun 2013

Besarnya *target costing* per ton dalam penjualan semen untuk tahun 2013 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Target costing (ton)} &= \frac{\text{Rp } 1.108.966.840.709}{2.172.131} \\ &= \text{Rp } 510.543,26 \end{aligned}$$

d. Tahun 2014

Besarnya *target costing* per ton dalam penjualan semen untuk tahun 2014 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Target costing (ton)} &= \frac{\text{Rp } 1.337.284.571.771}{2.515.079} \\ &= \text{Rp } 531.706,79 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan *target costing*, maka selanjutnya akan dilakukan perhitungan margin laba dalam penjualan semen yang dapat disajikan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.10 Perhitungan Margin Laba dalam Penjualan Semen (Menurut *Target Costing*)

Tahun	Harga Jual	Biaya Per ton	Margin Laba	%
	Per ton	(Rp)	Rp	
2010	Rp 370.645	Rp 337.286,90	Rp 33.358,10	9
2011	Rp 487.776	Rp 443.876,25	Rp 43.899,75	9
2012	Rp 537.111	Rp 488.770,70	Rp 48.340,30	9
2013	Rp 561.037	Rp 510.543,26	Rp 50.493,74	9
2014	Rp 584.293	Rp 531.706,79	Rp 52.586,21	9

Sumber: Hasil Olahan Data

Berdasarkan tabel 4.10 persentase laba yang diharapkan adalah sebesar 9%, dimana margin laba yang dihasilkan makin meningkat dari tahun ke tahun.

Berikut ini data perbandingan kalkulasi biaya menurut perusahaan dan menurut *target costing* yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.11 Perbandingan Biaya Menurut Perusahaan dengan Biaya Menurut *Target Costing* dalam Penjualan Semen

Tahun	Besarnya biaya	Menurut	Penghematan Biaya	%
	Menurut Perusahaan	<i>Target Costing</i>	(Rp)	
	(Rp)	(Rp)		
2010	Rp 698.146.636.052	Rp 714.924.446.402	Rp 16.777.810.350	-2
2011	Rp 999.415.924.821	Rp 962.825.738.610	Rp 36.590.186.211	3
2012	Rp 952.536.131.673	Rp 1.085.867.169.934	Rp 133.331.038.261	-14
2013	Rp 1.120.341.040.633	Rp 1.108.966.840.709	Rp 11.374.199.924	1
2014	Rp 1.451.459.477.841	Rp 1.337.284.571.771	Rp 114.174.906.070	7

Sumber: Hasil Olahan Data

Berdasarkan tabel 4.11 yaitu hasil perbandingan total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan menurut *target costing* maka dapat dikatakan bahwa dengan penerapan *target costing* cukup efisien jika dibandingkan dengan kalkulasi biaya menurut perusahaan. Hal ini disebabkan karena adanya penekanan biaya pada biaya produksi dengan tujuan untuk menurunkan total biaya dari total biaya sebelumnya sehingga perusahaan mendapatkan laba yang maksimal tanpa menaikkan harga jualnya dan tanpa mengorbankan kualitas dan nilai yang akan diserahkan kepada pelanggan.

Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan pendekatan *target costing*, penghematan biaya terjadi pada tahun 2011, tahun 2013, dan tahun 2014, sementara pada tahun 2010 dan tahun 2012 perhitungan biaya berdasarkan *target costing* lebih kecil dibandingkan perhitungan biaya menurut perusahaan. Jika dilihat selama periode tahun 2010 s/d 2014 penggunaan pendekatan *target costing* cukup efisien hanya pada beberapa tahun saja. Hal ini disebabkan adanya peningkatan produksi oleh PT Semen Bosowa Maros.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Hasil analisis perbandingan antara total biaya per ton yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan menurut *target costing*, menunjukkan bahwa total biaya yang terendah dikeluarkan oleh perusahaan adalah pada tahun 2010 sebesar Rp 325.009,08, dengan *target costing* sebesar Rp 337.286,90, Sedangkan total biaya per ton yang tertinggi terjadi pada tahun 2014 sebesar Rp 569.688 dengan *target costing* sebesar Rp 531.706,79,-
2. Berdasarkan hasil analisis mengenai penerapan *target costing*, yang menunjukkan bahwa penerapan *target costing* pada PT. Semen Bosowa cukup efisien jika dibandingkan dengan yang dilakukan oleh perusahaan selama ini, dimana dengan penerapan *target costing* maka perusahaan dapat memperoleh penghematan biaya.

B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan sehubungan dengan hasil kesimpulan adalah sebagai berikut :

1. Disarankan kepada perusahaan agar menerapkan *target costing* sebagai alat perencanaan produksi semen.
2. Disarankan pula agar perusahaan perlu memerhatikan masalah efisiensi dalam penggunaan biaya produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, William. 2009. Akuntansi Biaya, Edisi 14 Buku I. Jakarta : Salemba Empat.
- Garrison, H. Ray; Eric W. Noreen; dan Peter C. Brewer. 2006. Akuntansi Manajerial (terjemahan : A. Totok Budisantoso), Buku I Edisi Kesebelas. Jakarta : Salemba Empat.
- Hansen, dan Mowen. 2009. Akuntansi Manajerial, Buku I Edisi 8. Jakarta : Salemba Empat.
- Mulyadi, 2014. Akuntansi Biaya, Edisi Kelima Cetakan Keduabelas. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Prawironegoro, Darsono dan Ari Purwanti. 2009. Akuntansi Manajemen, Edisi Ketiga. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Rayburn, L. Gayle. 1999. Akuntansi Biaya dengan menggunakan Pendekatan Manajemen, Edisi Keenam Jilid I. Jakarta : Erlangga.
- Rudianto, 2013. Akuntansi Manajemen : Informasi untuk pengambilan keputusan strategis. Jakarta : Erlangga.
- Salman, Kautzar Riza. 2013. Akuntansi Biaya : Pendekatan Product Costing, Jakarta : Indeks.
- Samryn, L.M., 2012. Akuntansi Manajemen : Informasi untuk mengendalikan aktifitas operasi & investasi, Edisi Pertama. Jakarta : Kencana.
- Sodikin, Slamet Sugiri. 2015. Akuntansi Manajemen : Sebuah Pengantar, Edisi Kelima. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. Akuntansi Biaya : Teori dan Penerapannya, Cetakan Pertama. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Supriyono. 2014. Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok, *Buku 1 Edisi 2*. Surabaya : BPFE.
- Witjaksono, Armanto. 2006. Akuntansi Biaya, Edisi Pertama, Cetakan Pertama. Yogyakarta : Graha ilmu.

Sumber Lain:

Adapun sumber lain yang di ambil oleh penulis dalam penelitian-penelitian terdahulu ialah:

Damayani. 2007. Penerapan Target Costing dalam sistem Pengendalian Biaya Produksi pada PT Indomobil Suzuki Internasional. Jakarta.

Supriyadi, Heri. 2013. Penerapan Target Costing dalam upaya pengurangan Biaya Produksi untuk meningkatkan laba perusahaan (Studi Kasus pada Usaha Dagang Eko Kusen). Yogyakarta.

<http://darkzone7.blogspot.co.id/2013/04/biaya-produksi.html>

<http://holifah21.blogspot.co.id/>

LAMPIRAN

PT SEMEN BOSOWA MAROS
DATA PRODUKSI SEMEN TAHUN 2010-2011

KETERANGAN	UNIT	TAHUN	
		2010	2011
Produksi Semen	TON	2,156,956	2,162,304

PT SEMEN BOSOWA MAROS
DATA VOLUME PENJUALAN SEMEN TAHUN 2010-2011

KETERANGAN	UNIT	TAHUN	
		2010	2011
Penjualan Semen	TON	2,119,633	2,169,131

PT SEMEN BOSOWA MAROS
DAFTAR HARGA JUAL SEMEN PERTON TAHUN 2010-2011

KETERANGAN	UNIT	PENJUALAN SEMEN	
		2010	2011
Penjualan	Rp	785.631.259.782	1.058.050.262.209
Semen	TON	2,119,633	2,169,131
Harga Jual/Ton	TON	370.645	487.776

PT SEMEN BOSOWA MAROS
 MAKASSAR

PT SEMEN BOSOWA MAROS
DATA PRODUKSI SEMEN TAHUN 2012-2014

BULAN	unit	Produksi Semen		
		Tahun		
		2012	2013	2014
Januari	TO	191.868	142.910	242.116
Februari	TO	181.260	166.401	208.900
Maret	TO	145.908	164.717	206.586
April	TO	173.723	154.376	177.873
Mei	TO	188.695	195.601	194.653
Juni	TO	128.443	189.113	201.855
Juli	TO	173.122	190.065	228.670
Agustus	TO	199.421	173.900	181.276
September	TO	198.433	193.666	232.402
Oktober	TO	210.352	177.467	236.938
November	TO	189.308	202.590	255.652
Desember	TO	189.119	224.195	194.086
Total		2.169.652	2.175.000	2.561.008

PT SEMEN BOSOWA MAROS
DATA VOLUME PENJUALAN SEMEN TAHUN 2012-2014

BULAN	unit	Penjualan Semen		
		Tahun		
		2012	2013	2014
Semen	TO	2.221.629	2.172.131	2.515.079
Total	TO	2.221.629	2.172.131	2.515.079

PT SEMEN BOSOWA MAROS
DATA HARGA JUAL SEMEN PERTON 2012-2014

BULAN	unit	Penjualan Semen		
		Tahun		
		2012	2013	2014
Penjualan	Rp	1.193.260.626.301	1.218.644.879.900	1.469.543.485.463
Semen	TO	2.221.629	2.172.131	2.515.079
Harga Jual/Ton	TO	537.111	561.037	584.293

PT SEMEN BOSOWA MAROS
MAKASSAR

PT SEMEN BOSOWA MAROS
PROFIT & LOSSES

URAIAN	2010	2011
PENJUALAN BERSIH	785.631.259.782	1.058.050.262.209
BEBAN POKOK PENJUALAN	526.851.697.030	700.047.209.397
LABA KOTOR	258.779.562.752	358.003.052.812
BEBAN USAHA		
Beban Penjualan	111.164.802.235	213.577.674.566
Beban umum dan administrasi	52.603.653.575	92.528.899.935
Jumlah Beban Usaha	163.768.455.810	306.106.574.501
LABA (RUGI) USAHA	95.011.106.942	51.896.478.311
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN		
Pendapatan lain-lain	776.266.482	105.749.188.459
Beban lain-lain	(79.312.102.576)	(94.975.516.351)
Jumlah Pendapatan (Beban) Lain-lain	(78.535.836.094)	10.773.672.108
LABA (RUGI) SEBELUM TAKSIRAN PPH	16.475.270.848	62.670.150.419
TAKSIRAN PAJAK PENGHASILAN		
Beban Pajak Kini	(11.266.571.050)	(32.010.783.000)
Manfaat (Beban) Pajak Tangguhan	(10.735.034.995)	(11.952.251.424)
LABA (RUGI) BERSIH	15.943.734.793	42.611.618.842

Sumber: PT Semen Bosowa Maros (Data diolah)

PT SEMEN BOSOWA MAROS
MAKASSAR

PT SEMEN BOSOWA MAROS
PROFIT & LOSSES

URAIAN	2012	2013	2014
PENJUALAN BERSIH	1.193.260.626.301	1.218.644.879.900	1.469.543.485.463
BEBAN POKOK PENJUALAN	820.170.501.833	807.784.854.800	945.108.280.116
LABA KOTOR	373.090.124.468	410.860.025.100	524.435.205.347
BEBAN USAHA			
Beban penjualan	169.312.324.468	218.109.230.500	287.904.184.260
Beban umum dan administrasi	83.887.564.195	98.962.316.600	123.702.895.750
Jumlah Beban Usaha	253.199.888.663	317.071.547.100	411.607.080.010
LABA(RUGI) USAHA	119.890.235.805	93.788.478.000	112.828.125.337
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN			
Pendapatan lain-lain	69.848.510.098	32.173.446.800	28.956.102.120
Beban lain-lain	(141.380.707.096)	17.604.370.000	(31.687.866.000)
Jumlah Pendapatan (Beban) Lain-lain	(71.532.196.998)	49.777.816.800	(2.731.763.880)
LABA (RUGI) SEBELUM TAKSIRAN PPH	48.358.038.807	143.566.294.800	110.096.361.457
TAKSIRAN PAJAK PENGHASILAN			
Beban Pajak Kini	22.069.686.869	(104.589.627.800)	17.655.749.495
Manfaat (Beban) Pajak Tangguhan	47.498.711.292	6.272.403.900	85.497.680.326
LABA (RUGI) BERSIH	22.929.014.384	32.704.263.100	42.254.430.627

PT SEMEN BOSOWA MAROS
MAKASSAR

Sumber: PT.Semen Bosowa Maros (Data diolah)

PT SEMEN BOSOWA MAROS

RINCIAN BIAYA-BIAYA PADA LAPORAN LABA RUGI

Untuk Tahun yang Berakhir pada Tanggal-tanggal 31 Desember 2010 dan 31 Desember 2011

BIAYAPRODUKSI

Bahan baku yang Dibeli:	2010	2011
RM-CMQRLS—Limestone	55.868.872.297	107.201.902.290
RM-CMRCOAL--Batu Bara	117.539.114.514	158.911.910.040
RM-CMGYPS—Gypsum	18.396.622.689	15.009.664.980
RM-CMSISAND--Pasir Silica	6.123.336.175	12.905.664.940
RM-CMFEORE--Pasir Besi	8.202.706.992	12.473.218.020
RM-CMTRASS—Trass	710.674.930	78.811.960
RM-Others—Lainnya	-	5.008.683.970
Bag--Kantong Semen	62.922.457.755	68.750.945.750
Total Bahan Baku	269.763.785.352	380.340.801.950
Gaji/Upah	18.229.110.621	24.280.706.380
<i>Gaji Langsung</i>	<i>8.115.439.939</i>	<i>12.732.814.540</i>
<i>Gaji Tidak Langsung</i>	<i>10.113.670.683</i>	<i>11.547.891.840</i>
Bahan Penolong	30.823.023.550	16.462.523.726
Pemeliharaan	30.998.240.267	44.970.277.510
Bahan Bakar dan Pelumas	11.067.973.804	14.919.644.330
Penyusutan dan Amortisasi	88.940.122.712	89.569.164.250
Listrik	72.613.652.488	97.271.564.730
Overhead Lainnya	11.942.271.448	25.494.667.444
TOTAL BIAYA PRODUKSI	534.378.180.242	693.309.350.320

BEBAN USAHA**Pengangkutan dan Penjualan**

Beban Pengapalan	48.086.689.316	116.517.696.928
Beban Pengiriman Penjualan	32.359.882.951	45.509.710.447
Beban Pengemasan Pengolahan Gudang	18.915.567.518	28.324.302.756
Beban Promosi dan Humas Penjualan	8.773.670.270	17.979.856.996
Beban Gaji Upah dan Tunjangan Lainnya	1.748.181.637	2.627.701.126
Beban Kantor	614.489.404	1.217.512.118
Beban Perjalanan Dinas	418.600.454	1.126.262.862
Beban Pendidikan, Pengembangan & Rekrutment	175.295.890	174.551.933
Beban Lainnya	72.424.795	100.079.400
Total Biaya Penjualan	111.164.802.235	213.577.674.566

Umum dan Administrasi

Beban Gaji, Upah dan Tunjangan Lainnya	27.095.870.006	28.968.033.229
Beban Kantor	8.072.966.692	16.807.073.483

Beban Pajak	448.696.468	15.014.864.473
Beban Penyusutan	4.786.381.524	8.685.422.310
Beban Pemeliharaan	1.673.497.151	4.661.829.102
Liabilitas Estimasi Imbalan Pasca	1.480.047.067	3.419.964.444
Beban Perjalanan Dinas	1.410.806.368	2.467.578.146
Beban Pajak Bumi dan Bangunan	1.379.578.488	1.398.058.968
Beban Asosiasi dan Organisasi	834.935.859	1.295.690.312
Beban Konsultan dan Tenaga Ahli	965.676.093	1.916.529.583
Beban Zakat	1.051.833.300	1.922.838.277
Beban Representasi, Jamuan dan Sumbangan	522.603.033	803.162.655
Beban Transportasi	678.375.455	778.593.259
Beban Bea Masuk Impor	404.840.834	792.798.087
Beban Pendidikan, Pengembangan & Rekrutment	357.374.878	1.954.283.136
Beban Registrasi dan Perijinan	612.787.247	713.502.658
Beban Provisi, Komisi dan Fee	385.182.641	380.410.787
Beban Survei dan Penelitian	226.894.500	253.870.450
Beban Pengiriman Barang dan Dokumen	106.386.288	186.984.692
Beban Lainnya	108.919.683	107.411.884
Total Biaya Umum dan Administrasi	52.603.653.575	92.528.899.935

Sumber: PT Semen Bosowa Maros (data diolah)

PT SEMEN BOSOWA MAROS
MAKASSAR

PT. SEMEN BOSOWA MAROS
RINCIAN BIAYA-BIAYA PADA LAPORAN LABA RUGI
 Untuk Tahun yang Berakhir pada Tanggal-tanggal 31 Desember 2012 dan 31 Desember 2014

BIAYA PRODUKSI

Bahan Baku yang Dibeli:	2012	2013	2014
- RM-CMQRLS -- Limestone	42.947.637.600	48.308.769.250	47.409.818.650
- RM-CMRCOAL -- Batu Bara	191.488.870.711	262.993.423.592	287.282.867.360
- RM-CMGYPS -- Gypsum	21.870.244.058	36.291.115.480	29.420.347.889
- RM-CMSISAND -- Pasir Silica	7.587.404.199	18.838.683.859	16.174.756.554
- RM-CMFEORE -- Pasir Besi	11.165.980.155	13.800.775.837	15.318.861.179
- RM-CMTRASS -- Trass	739.803.855	3.253.744.300	1.173.368.300
- RM-Others -- Lainnya	5.294.265.469	4.711.896.267	6.670.774.491
- Bag -- Kantong Semen	67.334.509.706	84.534.231.929	104.259.007.130
Total Bahan Baku	348.428.715.752	472.732.640.514	507.709.801.552
Gaji/Upah	32.833.605.320	36.116.965.852	39.728.662.437
- Gaji Langsung	19.757.862.581	21.733.648.839	23.907.013.723
- Gaji Tidak Langsung	13.075.742.738	14.383.317.012	15.821.648.713
Bahan Penolong	21.211.413.188	18.453.929.474	22.224.407.030
Pemeliharaan	33.366.649.978	38.037.980.974	68.468.365.754
Bahan Bakar dan Pelumas	15.442.346.680	24.707.754.688	32.823.217.526
Penyusutan dan Amortisasi	111.244.805.825	144.633.776.378	185.131.233.763
Listrik	92.827.768.839	102.498.177.277	120.947.849.186
Overhead Lainnya	43.980.937.430	56.088.268.377	62.818.860.582
TOTAL BIAYA PRODUKSI	699.336.243.010	893.269.493.533	1.039.852.397.831

BEBAN USAHA

Pengangkutan dan Penjualan			
Beban Pengapalan	82.352.020.166	114.187.342.989	146.812.298.129
Beban Pengiriman Penjualan	30.656.275.350	31.401.700.208	43.020.329.286
Beban Pengepakan dan Pengolahan Gudang	35.867.059.477	44.469.155.327	58.699.285.032
Beban Promosi dan Humas Penjualan	11.278.815.362	17.979.856.996	24.813.393.796
Beban Gaji Upah dan Tunjangan Lainnya	5.302.848.765	5.360.510.297	7.665.529.725
Beban Kantor	1.584.881.857	2.508.074.963	3.912.596.942
Beban Perjalanan Dinas	1.565.376.688	1.252.435.749	1.737.568.124
Beban Pendidikan, Pengembangan & Rekrutment	464.982.806	624.895.920	824.862.615
Beban Lainnya	240.063.997	325.258.050	418.320.612
Total Biaya Penjualan	169.312.324.468	218.109.230.500	287.904.184.260

Umum dan Administrasi

Beban Gaji, Upah dan Tunjangan Lainnya	30.664.039.922	34.343.724.713	37.778.097.184
Beban Kantor	17.931.515.244	21.697.133.446	25.713.814.884
Beban Pajak	9.757.828.935	11.709.394.722	19.669.472.460
Beban Penyusutan	9.569.330.933	10.526.264.027	12.159.591.234
Beban Pemeliharaan	1.086.037.119	879.690.066	3.263.280.371
Liabilitas Estimasi Imbalan Pasca	175.966.634	263.949.950	2.051.978.666
Beban Perjalanan Dinas	2.790.433.414	3.906.606.780	4.318.261.756
Beban Pajak Bumi dan Bangunan	1.661.258.540	2.824.139.518	3.106.553.470
Beban Asosiasi dan Organisasi	515.911.506	531.388.851	1.749.181.921
Beban Konsultan dan Tenaga Ahli	1.920.069.775	2.188.879.543	2.407.767.497
Beban Zakat	2.506.064.234	3.082.459.008	2.681.739.337
Beban Representasi, Jamuan dan Sumbangan	844.929.260	1.132.205.208	1.358.646.250
Beban Transportasi	583.373.677	729.217.096	1.020.903.935
Beban Bea Masuk Impor	852.667.865	2.046.402.876	2.558.003.595
Beban Pendidikan, Pengembangan dan Rekrutment	2.199.749.127	1.913.781.741	1.856.368.288
Beban Registrasi dan Perijinan	348.595.940	418.315.128	856.203.190
Beban Provisi, Komisi dan Fee	223.196.377	249.979.942	399.967.907
Beban Survei dan Penelitian	73.500.000	106.575.000	166.257.000
Beban Pengiriman Barang dan Dokumen	61.901.904	129.993.998	243.088.776
Beban Lainnya	121.193.790	282.214.987	343.718.029
Total Biaya Umum dan Administrasi	83.887.564.195	98.962.316.600	123.702.895.750

Sumber: PT.Semen Bosowa Maros (data diolah)

PT. SEMEN BOSOWA MAROS
MAKASSAR

PT SEMEN BOSOWA
DATA BIAYA VARIABEL
TAHUN 2010 - 2014

	2010	2011	2012	2013	2014
Biaya Bahan Baku	269.763.785.352	380.340.801.950	348.428.715.752	472.732.640.514	507.709.801.552
Gaji Langsung	8.115.439.939	12.732.814.540	19.757.862.581	21.733.648.839	23.907.013.723
Bahan Penolong	30.823.023.550	16.462.523.726	21.211.413.188	18.453.929.474	22.224.407.030
Pemeliharaan	30.998.240.267	44.970.277.510	33.366.649.978	38.037.980.974	68.468.365.754
Bahan Bakar dan Pelumas	11.067.973.804	14.919.644.330	15.442.346.680	24.707.754.688	32.823.217.526
Listrik	72.613.652.488	97.271.564.730	92.827.768.839	102.498.177.277	120.947.849.186
Overhead Lainnya	11.942.271.448	25.494.667.444	43.980.937.430	56.088.268.377	62.818.860.582
Biaya Penjualan	111.164.802.235	213.577.674.566	169.312.324.468	218.109.230.500	287.904.184.260
Pengangkutan dan Penjualan					
Beban Pengapalan	48.086.689.316	116.517.696.928	82.352.020.166	114.187.342.989	146.812.298.129
Beban Pengiriman Penjualan	32.359.882.951	45.509.710.447	30.656.275.350	31.401.700.208	43.020.329.286
Beban Pengepakan Pengolahan Gudang	18.915.567.518	28.324.302.756	35.867.059.477	44.469.155.327	58.699.285.032
Beban Promosi dan Humas Penjualan	8.773.670.270	17.979.856.996	11.278.815.362	17.979.856.996	24.813.393.796
Beban Gaji Upah dan Tunjangan Lainnya	1.748.181.637	2.627.701.126	5.302.848.765	5.360.510.297	7.665.529.725
Beban Kantor	614.489.404	1.217.512.118	1.584.881.857	2.508.074.963	3.912.596.942
Beban Perjalanan Dinas	418.600.454	1.126.262.862	1.565.376.688	1.252.435.749	1.737.568.124
Beban Pendidikan, Pengembangan & Rekrutir	175.295.890	174.551.933	464.982.806	624.895.920	824.862.615
Beban Lainnya	72.424.795	100.079.400	240.063.997	325.258.050	418.320.612
Umum dan Administrasi					
Beban Pemeliharaan	1.673.497.151	4.661.829.102	1.086.037.119	879.690.066	3.263.280.371
Beban Zakat	1.051.833.300	1.922.838.277	2.506.064.234	3.082.459.008	2.681.739.337
Beban Representasi, Jamuan dan sumbangan	522.603.033	803.162.655	844.929.260	1.132.205.208	1.358.646.250
Beban Transportasi	678.375.455	778.593.259	583.373.677	729.217.096	1.020.903.935
Beban Bea masuk impor	404.840.834	792.798.087	852.667.865	2.046.402.876	2.558.003.595
Beban Provisi, Komisi dan Fee	385.182.641	380.410.787	223.196.377	249.979.942	399.967.907
Beban Survei dan Penelitian	226.894.500	253.870.450	73.500.000	106.575.000	166.257.000
Beban Pengiriman barang dan dokumen	106.386.288	186.984.692	61.901.904	129.993.998	243.088.776
Beban Lainnya	108.919.683	107.411.884	121.193.790	282.214.987	343.718.029
Total Biaya Variabel	662.812.524.203	1.029.235.542.555	919.993.207.610	1.179.109.599.323	1.426.743.489.074

Sumber: Data diolah



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

Alamat : Jl. A. P Pettarani Kampus UNM Gunung Sari Baru-Makassar, Telp (0411) 889464

USULAN JUDUL SKRIPSI

A. Identitas Mahasiswa

1. Nama : Febrina Heldayanti
2. Nomor Induk Mahasiswa : 1197140056
3. Program Studi : Akuntansi S1

B. Judul yang diajukan

1. ANALISIS PENDEKATAN TARGET COSTING SEBAGAI ALAT PENILAIAN EFISIENSI PRODUKSI SEMEN PADA PT. SEMEN TONASA DI KABUPATEN PANGKEP
2. TINJAUAN EFEKTIVITAS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PEMBERIAN KREDIT PADA PT BANK BRI PANGKEP
3. ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG PADA PT.ADIRA FINANCE MAKASSAR

Demikian surat pengajuan surat ini, atas perhatian Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Disetujui oleh :

Makassar, 28 Agustus 2015

Penasehat Akademik

Mahasiswa yang Bersangkutan

Azwar Anwar, SE,M.Si.,Ak.,CA
NIP. 19770412 200801 1 012

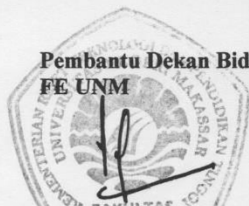
Febrina Heldayanti
NIM. 1197140056

Persetujuan Pimpinan Program Studi Akuntansi S1

1. Judul yang disetujui : ANALISIS PENDEKATAN TARGET COSTING SEBAGAI ALAT PENILAIAN EFISIENSI PRODUKSI SEMEN PADA PT SEMEN BOGOWA MAROS
2. Pembimbing yang ditunjuk :
 1. Azwar Anwar, SE,M.Si.,Ak.,CA
 2. Samsinar, S.pd., SE, M.Si.,Ak

Makassar, Agustus 2015

**Pembantu Dekan Bidang Akademik
FE UNM**



Dr. Muhammad Azis, M.Si
NIP. 19591231 198601 1005

**Ketua Program Studi
Akuntansi S1**

Mukhammad Idrus SE,M.Si.,Ak.,CA
NIP. 197001051 997021002



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI
Alamat: Kampus UNM Gunungsari Jl. AP. Pettarani Makassar 90223
Telepon: 0411-885105
Laman: www.unm.ac.id

Hal : Pernyataan Kesiediaan sebagai Pembimbing Skripsi

Kepada :

Ketua Program Studi Akuntansi FE UNM

Di

Makassar.

Berkaitan dengan tugas pembimbingan Skripsi mahasiswa berikut ini :

N a m a : FEBRINA HELDAYANTI

NIM : 1197140056

Program Studi : Akuntansi (S1)


Judul Skripsi :

“ANALISIS PENDEKATAN TARGET COSTING SEBAGAI ALAT PENILAIAN
EFISIENSI PRODUKSI SEMEN PADA PT SEMEN BOSOWA MAROS”

Maka Saya **Bersedia / Tidak Bersedia*** menjadi Pembimbing tugas Akhir Skripsi
Mahasiswa tersebut Diatas.

Demikian Surat kesediaan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, *29 September* 2015
Dosen,


Azwar Anwar, SE.,M.Si.,Ak.,CA
NIDN. 0012047704



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR

FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Kampus UNM Gunungsari Jl. AP. Pettarani Makassar 90223

Telepon: 0411-885105

Laman: www.unm.ac.id

Hal : Pernyataan Kesiadaan sebagai Pembimbing Skripsi

Kepada :

Ketua Program Studi Akuntansi FE UNM

Di

Makassar.

Berkaitan dengan tugas pembimbingan Skripsi mahasiswa berikut ini :

N a m a : FEBRINA HELDAYANTI

NIM : 1197140056

Program Studi : Akuntansi (S1)

Judul Skripsi :

"ANALISIS PENDEKATAN TARGET COSTING SEBAGAI ALAT PENILAIAN
EFISIENSI PRODUKSI SEMEN PADA PT SEMEN BOSOWA MAROS"

Maka Saya **Bersedia** / ~~Tidak Bersedia~~* menjadi Pembimbing tugas Akhir Skripsi
Mahasiswa tersebut Diatas.

Demikian Surat kesiadaan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 30, -09..... 2015
Dosen,

Samsinar Anwar, S.Pd.,SE.,M.Si.,Ak.
NIDN. 0004127702



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. P. Pettarani Kampus UNM Gunungsari Baru Makassar Telp. (0411) 889464

Makassar, November 2015

Nomor : 3056 /UN436.22/PL/2015
Lamp. : -
Hal. : Permohonan Izin Pra Penelitian

Kepada Yth.
Pimpinan PT Semen Bosowa
Di -
Tempat

Dengan hormat,

Dimohon dengan kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini, dapat diberikan izin mengadakan Pra Penelitian untuk keperluan penelitian dalam rangka penulisan skripsi:

Nama : Febrina Heldayanti
NIM : 1197140056
Prodi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Dosen Pembimbing:

1. Azwar Anwar, SE., M.Si., AK., CA
2. Samsinar Anwar, S.Pd., SE., M.Si., AK.

Masalah yang diteliti:

"Analisis Pendekatan *Target Costing* Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen pada PT. Semen Bosowa".

Atas bantuan dan kerjasama Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Pembantu Dekan Bidang Akademik Fakultas
Ekonomi
Universitas Negeri Makassar,



Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
NIP. 1959 1231 198601 1 005



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR

FAKULTAS EKONOMI

Jl. A. P. Pettarani Kampus UNM Gunungsari Baru Makassar Telp. (0411) 889464

Makassar, Februari 2016

Nomor : 54/UN36.22/PL/2016
Lamp. : -
Hal. : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.
Bapak Gubernur Prov. Sul-Sel
Cq. Kepala UPT P2T BKPMMD Prov. Sul-Sel
Di -
Tempat

Dengan hormat,

Dimohon dengan kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini, dapat diberikan surat permohonan izin melaksanakan penelitian pada :

"PT SEMEN BOSOWA MAROS"

Dalam rangka penulisan skripsi :

Nama : Febrina Heldayanti
NIM : 119 714 0056
Prodi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Masalah yang diteliti:

Analisis Pendekatan Target Costing Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen Pada PT Semen Bosowa Maros

Atas bantuan dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar,



Dr. M. Muhammad Azis, M.Si
NIP. 19591231 198601 1 005

Tembusan:

1. Ketua Prodi Akuntansi
2. Fakultas Ekonomi



1 2 0 1 6 1 9 1 4 2 1 3 3 5

PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL DAERAH
UNIT PELAKSANA TEKNIS - PELAYANAN PERIZINAN TERPADU
(UPT - P2T)

Nomor : 1313/S.01.P/P2T/02/2016
Lampiran : -
Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth.
Pimpinan PT Semen Bosowa Maros

di-
Tempat

Berdasarkan surat Pembantu Dekan I Fak. Ekonomi UNM Makassar Nomor : 3856/UN36.22/PL/2016 tanggal 24 Februari 2016 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

N a m a : FEBRINA HELDAYANTI
Nomor Pokok : 119 714 0056
Program Studi : Akuntansi
Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)
Alamat : Jl. A.P Pettarani Kampus UNM Gunungsari Baru Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

" ANALISIS PENDEKATAN TARGET COSTING SEBAGAI ALAT PENILAIAN EFISIENSI PRODUKSI SEMEN PADA PT SEMEN BOSOWA MAROS "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **29 Februari s/d 28 Maret 2016**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
Pada tanggal : 24 Februari 2016

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI SULAWESI SELATAN
Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu



A. M. YAMIN, SE., MS.

Pangkat : Pembina Utama Madya
Nip : 19610513 199002 1 002

Tembusan Yth

1. Pembantu Dekan I Fak. Ekonomi UNM Makassar;
2. Perlinggal.

SIMAP BKPM 24-02-2016

Maros, 15 Desember 2015

Nomor : HR/OL/BH/15- 1291

Hal : Jawaban Permohonan Izin Pra Penelitian

Kepada Yth.,

Pembantu Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi UNM

Up. Bapak Dr.H.Muhammad Aziz,M.Si

Di

Tempat

Dengan hormat,

Assalamu Alaikum Wr.Wb.

Sebelumnya kami ucapkan banyak terima kasih untuk memilih PT. Semen Bosowa Maros sebagai salah satu tempat untuk penelitian.

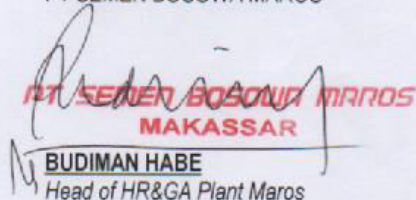
Berdasarkan hal tersebut diatas, kami menanggapi surat bpk nomor 3856/UN436.22/PL/2015 tanggal November 2015 perihal Permohonan Izin Pra Penelitian, maka dengan ini kami sampaikan bahwa pada dasarnya kami dapat menerima mahasiswa bapak untuk melaksanakan penelitian .Adapun mahasiswa tersebut adalah :

No	Nama	Nim	Judul Skripsi
1	Febrina Hedayanti	1197140056	Analisis Pendekatan Target Costing Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen pada PT.SBM

Dapat diterima untuk melaksanakan penelitian di PT. Semen Bosowa Maros dengan alokasi waktu dari tanggal 21 Desember s/d 31 Desember 2015 di departemen Reporting & Budgeting

Demikian kami sampaikan, atas perhatian Bapak diucapkan terima kasih.

PT SEMEN BOSOWA MAROS



BUDIMAN HABE
Head of HR&GA Plant Maros



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Jl. Raya Pendidikan, Gungung Sari, Makassar 90221
Telepon: 0411-889464 Faximili: 0411-889464
Laman : www.unm.ac.id/fakultas-ekonomi

SURAT KEPUTUSAN

Nomor: 6034/UN.36.22/KM/2016

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR**

Membacakan : Surat Keputusan Ketua Pogram Studi Akuntansi
Nomor: 6034/UN.36.22/KM/2016

Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003
2. Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999
3. Keputusan Presiden Nomor 93 Tahun 1999
4. Keputusan Mendikbud Nomor 277/0/Tahun 1999
5. Keputusan Mendiknas Nomor 025/0/Tahun 2002
6. Keputusan Rektor UNM Nomor 1073/PP/2010
7. Keputusan Kemendikbud Nomor 48 Tahun 2011
8. Keputusan Rektor UNM Nomor 05/ UN 36/ KP/ 2012

MEMUTUSKAN

Menetapkan : Dosen yang tersebut namanya di bawah ini sebagai Panitia Ujian Skripsi
Mahasiswa :
Nama : Febrina Heldayanti
Stambuk : 1197140056
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : "Analisis Pendekatan *Target Costing* sebagai Alat
Penilaian Efisiensi Produksi Semen Pada PT Semen
Bosowa Maros".

Dengan susunan panitia ujian sebagai berikut:

1. Ketua : Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
2. Wakil Ketua : Prof. Dr. Anwar Ramli.,SE.,M.Si.
3. Sekretaris : Dra. Sitti Hajerah Hasyim.,M.Si
4. Anggota
Pembimbing I : Azwar Anwar,SE.,M.Si.,Ak.,CA.
Pembimbing II : Samsinar.,S.Pd.,SE.,M.Si.,Ak.
Penguji I : Dra. Hariany Idris,M.Si.
Penguji II : Samirah Dunakhir, SE.,M.Buss.,Ph.D.,Ak.,CA.

Panitia Ujian Skripsi bertugas memeriksa dan menilai skripsi mahasiswa tersebut sesuai dengan peraturan dan pedoman penilaian.

Ditetapkan di : Makassar

Pada Tanggal : 27 Oktober 2016

An. Dekan

Pembantu Dekan Bidang Akademik



Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP. 19620111 198702 1 001



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Jl. Raya Pendidikan, Gunung Sari, Makassar 90221
Telepon: 0411-889464 Faximili: 0411-889464
Laman : www.unm.ac.id/fakultas-ekonomi

Makassar, 27 Oktober 2016

Nomor : 6035 /UN36.22/KM/2016
Lamp : Naskah Skripsi
Hal : Undangan Ujian Skripsi

Kepada
Yth:

1. Dr. H. Muhammad Aziz, M.Si. (Ketua)
2. Prof. Dr. Anwar Ramli.,SE.,M.Si. (Wakil Ketua)
3. Dra. Sitti Hajerah Hasyim, M.Si (Sekretaris)
4. Azwar Anwar,SE.,M.Si.,Ak.,CA. (Pembimbing I)
5. Samsinar.,S.Pd.,SE.,M.Si.,Ak. (Pembimbing II)
6. Dra. Hariany Idris,M.Si. (Penguji I)
7. Samirah Dunakhir, SE.,M.Bus.,Ph.D., Ak.,CA (Penguji II)

Dengan hormat, kami mengharapkan kehadiran Bapak/Ibu untuk menguji Skripsi mahasiswa;

Nama Lengkap : Febrina Heldayanti
NIM : 1197140056
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : "Analisis Pendekatan *Target Costing* sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Semen Pada PT Semen Bosowa Maros"

Ujian tersebut akan dilaksanakan pada;

Hari/Tanggal : Rabu/ 02 November 2016
Pukul : 09.00 WITA
Tempat : Ruang Senat Lt.2 FE UNM

Demikian penyampaian kami, atas perhatian Bapak/ Ibu kami ucapkan terima kasih.

A.n Dekan.
Pembantu Dekan Bidang Akademik


Dr. H. Thamrin Tahir, M.Si
NIP. 19620111-198702 1 001
FAKULTAS EKONOMI

Catatan:

1. Kiranya penguji berpakaian safari atau kemeja berdasi
2. Mohon jika penguji berhalangan diinformasikan secepatnya.

RIWAYAT HIDUP



Febrina Heldayanti Lahir di Majene pada tanggal 13 Februari 1994. Anak ke empat dari empat bersaudara dari pasangan Sumadi dan Sumarni. Penulis menempuh pendidikan formal dan terdaftar sebagai anak didik di TK Negeri Pembina Kabupaten Majene 1998 dan lulus pada tahun 1999. Pada tahun yang sama yakni tahun 1999 penulis melanjutkan pendidikan ke SDN 3 Sambung Jawa dan lulus pada tahun 2005. Pada tahun yang sama juga, penulis melanjutkan pendidikan ke SMP Negeri 1 Bungoro dan tamat pada tahun 2008. Setelah melanjutkan pendidikan pada Sekolah Menengah Pertama, pada tahun 2008 penulis melanjutkan pendidikan ke SMAN 1 Pangkajene dan tamat pada tahun 2011. Pada tahun yang sama penulis terdaftar sebagai salah satu mahasiswi perguruan tinggi pada Program Studi Akuntansi Jurusan Akuntansi SI Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar (UNM) dan menyelesaikan program studi pada tahun 2016.